



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Dirección General de Estudios de Posgrado

Facultad de Ciencias Contables

Unidad de Posgrado

**El leasing financiero y la gestión empresarial de las
Mypes de turismo a nivel nacional**

TESIS

Para optar el Grado Académico de Magíster en Contabilidad con
mención en Contabilidad de Gestión

AUTOR

Félix Hipólito PAJUELO CHAUCA

ASESOR

Julio Alberto HENNINGS OTOYA

Lima, Perú

2017



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Pajuelo, F. (2017). *El leasing financiero y la gestión empresarial de las Mypes de turismo a nivel nacional*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Unidad de Posgrado]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

4900

Revisado por;



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
(Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA)

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
VICEDECANATO DE INVESTIGACION Y POSGRADO

163

ACTA DE SUSTENTACION DE TESIS DE
GRADO ACADÉMICO DE MAGISTER EN CONTABILIDAD CON MENCIÓN
EN CONTABILIDAD DE GESTIÓN N°005-VDIP-DUPG-FCC/2017

En la ciudad de Lima, a los 27 días del mes de Febrero del 2017 a las 09:30 horas, en el Salón de Grados de la Facultad de Ciencias Contables de la UNMSM, bajo la Presidencia del Dr. Segundo Eloy Granda Carazas; con la asistencia de los Miembros del Jurado: Dra. Jeri Gloria Ramón Ruffner de Vega; Dr. Julio Hennings Otoya; Mg. Victor Masuda Toyofuku; y, Mg. Juan Carlos Orellano Antunez; el aspirante al Grado Académico de Magister en Contabilidad con mención en Contabilidad de Gestión, Bach. **Félix Hipólito Pajuelo Chauca**, procedió hacer la exposición y defensa pública de su Tesis Titulada: **EL LEASING FINANCIERO Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE TURISMO A NIVEL NACIONAL**, requisito principal para optar el Grado Académico de Magister en Contabilidad con mención en Contabilidad de Gestión.

Concluida la exposición se procedió a la evaluación correspondiente, habiendo obtenido la siguiente calificación:

DE " Bueno (16) Dieciseis "

La Ceremonia de Sustentación concluyó a horas: 10:30 a.m

Dr. Segundo Eloy Granda Carazas
Presidente

Dra. Jeri Gloria Ramón Ruffner de Vega
Miembro

Dr. Julio Hennings Otoya
Miembro

Mg. Victor Masuda Toyofuku
Miembro

Mg. Juan Carlos Orellano Antunez
Miembro

Vista la presente Acta, el Jurado de Sustentación de Tesis, propone que la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, otorgue al Bach. **Félix Hipólito Pajuelo Chauca**, el Grado Académico de Magister en Contabilidad con mención en Contabilidad de Gestión.

Ciudad Universitaria, 27 de Febrero 2017

Dra. Jeri Gloria Ramón Ruffner de Vega
VICE DECANA INVESTIGACION Y POSGRADO

DEDICATORIA

A mi hijita Gianella por ser la fuente de mi motivación, a mi familia por su comprensión y darme la fuerza necesaria para culminar la tarea emprendida.

AGRADECIMIENTOS

A Dios sobre todas las cosas, por darme vida y salud, por darme inspiración, sabiduría y perseverancia, para culminar la tarea emprendida.

A mi alma mater, la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, que cambio el horizonte de mi vida y a mi asesor de investigación por su valioso aporte y colaboración.

A los maestros catedráticos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, por compartir sus experiencias y haberme permitido adquirir nuevos conocimientos durante las clases de maestría.

INDICE

	Pág.
RESUMEN.....	6
ABSTRACT	7

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1. Situación Problemática.....	8
1.2. Formulación del problema.....	11
1.3. Justificación teórica.....	11
1.4. Justificación práctica.....	12
1.5. Objetivos de la investigación.....	12
1.5.1. Objetivo General.....	12
1.5.2. Objetivos Específicos.....	12
1.6. Hipótesis.....	13
1.7. Identificación de Variables.....	13

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

2.1. Marco Filosófico.....	15
2.2. Antecedentes de investigación.....	26
2.3. Bases teóricas.....	27
2.4. Marco conceptual.....	95

CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Diseño de la investigación.....	99
3.2. Unidad de análisis.....	100
3.3. Población de estudio.....	100
3.4. Tamaño de muestra.....	100
3.5. Selección de Muestra.....	101
3.6. Técnicas de recolección de datos.....	102
3.7. Análisis e Interpretación de la Información.....	102

CAPÍTULO 4: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis, interpretación y discusión de resultados.....	103
--	-----

4.2. Prueba de Hipótesis.....	126
4.3. Presentación de resultados.....	134

CONCLUSIONES.....	136
RECOMENDACIONES.....	138
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	140

ANEXOS

A. Matriz de consistencia.....	144
B. Cuestionario.....	145

TABLAS Y GRAFICOS

TABLAS:

Tabla N° 01: Opinión sobre las tasas de financiamiento en el mercado peruano	105
Tabla N° 02: Opinión sobre la rentabilidad del proceso productivo de las mypes para el otorgamiento de crédito.....	106
Tabla N° 03: Opinión sobre la medición del riesgo de crédito en la evaluación de créditos a las mypes.....	107
Tabla N° 04: Opinión sobre la capacitación permanente en materia financiera de los microempresarios.....	108
Tabla N° 05: Opinión sobre el arrendamiento financiero en la conservación del capital de trabajo en las empresas peruanas.....	109
Tabla N° 06: Opinión del arrendamiento financiero como fuente adecuada de financiamiento para las empresas peruanas.....	110
Tabla N° 07: Opinión sobre la reducción del riesgo financiero con el arrendamiento financiero.....	111
Tabla N° 08: Opinión sobre el comportamiento del arrendamiento financiero frente a la capacidad financiera de las empresas peruanas.....	112
Tabla N° 09: Opinión sobre el arrendamiento financiero como fuente que reduce los riesgos de obsolescencia tecnológica.....	113
Tabla N° 10: Opinión sobre el arrendamiento financiero como medio para acceder a bienes y equipos con tecnología reciente.....	114

Tabla N° 11: Opinión sobre el arrendamiento financiero en la mejora de los índices de endeudamiento.....	115
Tabla N° 12: Opinión sobre el arrendamiento financiero en la mejora de la rentabilidad de las empresas peruanas.....	116

GRAFICOS:

Grafico N° 01: Representación gráfica e interpretación de resultados	105
Grafico N° 02: Representación gráfica e interpretación de resultados	106
Grafico N° 03: Representación gráfica e interpretación de resultados	107
Grafico N° 04: Representación gráfica e interpretación de resultados	108
Grafico N° 05: Representación gráfica e interpretación de resultados	109
Grafico N° 06: Representación gráfica e interpretación de resultados	110
Grafico N° 07: Representación gráfica e interpretación de resultados	111
Grafico N° 08: Representación gráfica e interpretación de resultados	112
Grafico N° 09: Representación gráfica e interpretación de resultados	113
Grafico N° 10: Representación gráfica e interpretación de resultados	114
Grafico N° 11: Representación gráfica e interpretación de resultados	115
Grafico N° 12: Representación gráfica e interpretación de resultados	116

RESUMEN

Este estudio tiene el propósito principal de determinar la incidencia del leasing financiero en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el ámbito peruano.

El tipo de estudio es descriptivo. El diseño de la investigación es correlacional. La población esta conformada por 1018 gerentes de mypes del sector turismo. La muestra es probabilística y esta constituida por los 66 gerentes de mypes. Se utiliza como técnica de recolección de datos: La encuesta y el análisis documental. Se utiliza como instrumento: un cuestionario de 12 ítems. Para el análisis de datos, se utiliza la prueba de Correlación de Pearson.

Los resultados del estudio muestran una relación estadísticamente significativa de $p = 0.000$ (**donde $p < de 0,01$**) y a una probabilidad de certeza del 99%, por lo tanto se acepta la hipótesis afirmativa y se rechaza la hipótesis nula en el sentido siguiente: **“Las operaciones de leasing financiero como forma de financiamiento para adquirir equipos y maquinarias inciden en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el país.”**

PALABRAS CLAVE: Leasing financiero, gestión empresarial, financiamiento, riesgo financiero, capacidad financiera.

ABSTRACT

This study has the principal intention of determining the incident of the financial leasing in the business management of the micro and small enterprises (Mypes) of tourism in the Peruvian area.

The type of study is descriptive. The design of the investigation is correlacional. The population is shaped by 1018 managers of mypes of the sector tourism. The sample is probabilistic and is constituted by 66 managers of mypes. It is use as technology of compilation of information: The survey and the documentary analysis. It is use as instrument: a questionnaire of 12 items. For the analysis of information, it is use the test of Pearson's Correlation.

The results of the study show a statistically significant relation of $p = 0.000$ (where $p < 0,01$) and to a probability of certainty of 99%, therefore is accepted the affirmative hypothesis and is rejected the void hypothesis in the following sense: "The operations of financial leasing like form of financing to acquire equipments and machineries affect in the business management of the micro and small enterprises (Mypes) of tourism in the country."

KEY WORDS: Financial leasing, business management, financing, financial risk, financial capacity.

CAPÍTULO 1:

INTRODUCCIÓN

1.1. Situación Problemática

En el actual contexto social y financiero, debido a los profundos cambios producidos por la modernización de la economía, surgen nuevas modalidades de adquisición de bienes de capital. El leasing es uno de esas modalidades que requiere ser analizado de manera amplia y profunda, de forma tal que sus beneficios contribuyan a mejorar la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector turismo.

El leasing forma parte de las nuevas operaciones mercantiles de estos tiempos, con más de una década de difusión y uso, que se constituye como un método flexible y conveniente, además, se consolida como un procedimiento que contribuye a la consolidación de diversas empresas. Por otra parte, el rápido ascenso en los mercados comerciales y financieros del país y del extranjero de esta modalidad de adquisición de bienes de capital se debe a que es una excelente opción de financiamiento de largo plazo para aprovechar en inversiones, bienes durables (equipos e inmuebles) o capital, sin necesidad de recurrir a endeudamientos muchas veces asfixiantes.

La función de financiamiento es, sencillamente, el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas en las más favorables condiciones a la luz de los objetivos del negocio. Este concepto tiene el mérito de hacer resaltar la esencia de la función financiera – mantener el negocio abastecido de fondos para lograr sus metas.

La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial genuino de crecimiento, puedan expandirse y ser más competitivas. En general, existe evidencia de una asociación positiva entre financiamiento y desempeño de la

firma, por lo que se establece que la falta de financiamiento al afectar la gestión inhibe el crecimiento de la organización.

Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que algunas empresas no puedan obtener fondos a través del sistema financiero, de hecho cabría esperar que si esto se solucionara, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades genuinas ocurren en las situaciones en que un proyecto que es viable y rentable a la tasa de interés prevaleciente no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado.

Si bien, las grandes empresas cuentan con financiamiento de mediano plazo ya sea bancario, de proveedores o vía mercado de capitales, en cambio las micro y pequeñas empresas tienen un acceso más restringido. No obstante, hoy en día, las Mypes de turismo deben estar conscientes de que tienen un abanico de posibilidades para financiar sus inversiones. Por ello, el leasing permite acceder a bienes productivos con un alto impacto para el crecimiento de estas empresas, que sería incluso más relevante que un incentivo tributario.

Según la ASBANC, “los sectores económicos con mayor participación en el monto total de contratos de arrendamiento financiero fueron la industria manufacturera con 19.61%; las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, con 14.86%; el transporte, almacenamiento y comunicaciones con 14.62%; electricidad, gas y agua con 13.78%; el comercio con 12.31% y la minería con 10.32%.”¹

A través del leasing o arrendamiento financiero, una empresa del sector turismo puede seleccionar un activo (una máquina, un vehículo, un local) para que una entidad financiera lo adquiera y se lo arriende por un periodo determinado. En ese lapso, la empresa paga una renta con una opción de

¹ Diario Gestión. Pymes usan el leasing como principal fuente de financiamiento de mediano plazo. Domingo, 09 de marzo del 2014. Ver en: <http://gestion.pe/tu-dinero/pymes-usan-leasing-como-principal-fuente-financiamiento-mediano-plazo-2091160>

compra al final de la transacción. “Los bienes productivos que se contratan vía leasing, destacan las maquinarias y equipos industriales con el 38.38% del total, los bienes inmuebles con el 27.07% y las unidades de transporte terrestre con el 23.18%.”²

Las empresas de turismo mediante el uso del Leasing pueden mejorar su rentabilidad, invirtiendo en algunos activos necesarios, tales como: alimentación (bienes muebles para restaurantes, sodas y otros); alojamiento (cabinas, pequeños hoteles, mejora de instalaciones y construcciones, cabañas, campamentos); transporte (vehículos, maquinaria, accesorios); empresas de transporte turístico; agencias de viajes y financiamiento para inversión.

Para las empresas contratantes, el leasing, le permite acceder a un activo productivo en mejores condiciones, pagar menores tasas por seguros y tener menos costos administrativos respecto del bien adquirido. Mientras que, para una entidad financiera, la ventaja es que al tener la propiedad del activo el riesgo disminuye, pues es el titular del bien o activo hasta que se ejerza la opción de compra.

El leasing mantiene su tendencia creciente conforme un mayor número de empresas, especialmente micros y pequeñas empresas (Mypes) de turismo, conocen más este producto y pueden acceder a sus beneficios, todo lo cual repercute positivamente en el crecimiento del PBI y del empleo en el país.

El nuevo contexto de la economía que se caracteriza por el proceso de globalización de los mercados mundiales, impone la urgente tarea de optimizar la gestión financiera de las unidades productivas. En ese orden, las opciones renovadas de financiamiento, como el leasing, pueden desempeñar un papel crucial y determinante.

² Ibidem.

1.2. Formulación del problema

Problema General

¿De que manera el leasing financiero incide en la gestión empresarial de la micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el ámbito nacional?

Problemas Específicos

a) ¿De que modo las fuentes de financiamiento inciden en la gestión empresarial de la micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el país?

b) ¿Cuál es la incidencia del riesgo crediticio en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo a nivel nacional?

c) ¿En qué medida la capacidad financiera repercute en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el ámbito peruano?

1.3. Justificación teórica.

Hoy en día, no existen muchos estudios y artículos referido a las Operaciones de Leasing Financiero en la Gestión empresarial de las Mypes en el contexto peruano. Esta investigación tiene la finalidad de constituirse como un aporte importante a la doctrina especializada en temas financieros, en particular, sobre la aplicación de las modalidades de Leasing financiero como forma de financiamiento que contribuya a lograr la competitividad y rentabilidad de las Mypes.

Este estudio también contribuirá en la difusión de un tema desconocido en el mundo académico, se busca contribuir al sector de estudio, con un conjunto de información relativa a la forma de evaluación de los posibles contratos de arrendamiento financiero, como alternativa de financiamiento, y de la misma

manera se busca contribuir con información adicional y actualizada para futuras investigaciones sobre el tema.

1.4. Justificación práctica

En la presente investigación el análisis de doctrinas y teorías económicas juega un papel esencial para establecer las principales características del contrato de leasing financiero, su funcionamiento en otros países y la forma de aprovechar las ventajas y bondades de esta modalidad de financiamiento en el contexto peruano, aplicándolo concretamente a las Mypes de turismo. De este modo, las empresas adquieren mayores facilidades y alternativas, en el momento de tomar decisiones de financiamiento de activos, considerando la posibilidad de optar por una operación de leasing financiero.

El desarrollo de esta investigación esta enfocado en las Mypes del sector turismo que soliciten el financiamiento de sus activos a través de la figura del arrendamiento financiero (Leasing), con el objetivo de determinar si es una alternativa a considerar y los efectos que puede tener sobre la situación financiera de la empresa.

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo General

Determinar la incidencia del leasing financiero en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el ámbito peruano.

1.5.2. Objetivos Específicos

- a) Identificar las fuentes de financiamiento que inciden en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el país.
- b) Establecer la incidencia del riesgo crediticio en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el ámbito peruano.

c) Analizar la repercusión de la capacidad financiera en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el Perú.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

Las operaciones de leasing financiero como forma de financiamiento para adquirir equipos y maquinarias inciden en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el país.

1.6.2. Hipótesis Específicas

a) Si se identifican las fuentes de financiamiento se va a conocer su incidencia en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el Perú.

b) Al establecer la incidencia del riesgo crediticio en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo se va a dimensionar los alcances de dicha incidencia.

c) Al analizar los efectos de la capacidad financiera en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo se va a medir y evaluar su significado.

1.7. Identificación de Variables

Variable Independiente (VI): - Leasing Financiero

Variable Dependiente (VD): Gestión empresarial

1.8. Operacionalización de Variables

Variables	Dimensiones
Leasing Financiero.	Fuente de financiamiento
	Riesgo crediticio
	Capacidad Financiera.
Gestión empresarial.	Innovación tecnológica.
	Índice de endeudamiento.
	Rentabilidad empresarial

CAPÍTULO 2:

MARCO TEÓRICO

2.1. Marco Filosófico

2.1.1. Concepto de ética profesional.

Las normas morales siempre han inquietado a la persona humana, desde pequeños somos orientados por su existencia, siendo afectados con el fin de tratar de orientar e incluso determinar la conducta humana; puesto que dichas normas existen en la conciencia de cada uno, provocando la existencia de diferentes puntos de vista, lo que conlleva a considerar las diferentes respuestas existenciales que ejercen las personas frente a ellas.

Algunos autores, como Moncho (2003) y Beller (2006), consideran que la ética profesional tiene un sentido más amplio que el de la deontología, puesto que no puede sólo limitarse a los deberes y obligaciones que se articulan en un conjunto de normas o códigos de cada profesión, para dirigirse a las virtudes y roles profesionales.

En ese sentido, Fuentes (2006) define la ética profesional como la parte de la ética general, de forma particular, los deberes y los derechos de las profesiones, donde los códigos de ética sirven de guía para la acción moral, incorporándose a los distintos ámbitos de trabajo, con intención de respetar su profesión, de trabajar con lealtad y de cumplir con la sociedad.

Por ello, puede considerarse que la enseñanza de la ética tiene como objetivo proporcionar instrumentos claves relevantes para tener criterios éticos y capacidad de elección, proporcionados por cada ciudadano que participan en los asuntos públicos.

En este sentido hay un marcado interés por la educación para la ciudadanía, cuyo objetivo es contribuir a formar pobladores más competentes

cívicamente, y que puedan comprometerse con las responsabilidades colectivas desde su profesión.

2.1.2. Características de la ética profesional

Cortina y Conill (2000), citados por Fuentes (2006), manifiestan que la ética profesional se caracteriza por lo siguiente:

- a. Ser una actividad humana social, por cuanto es un bien específico indispensable.
- b. Es exigida por la sociedad.
- c. Además de incluir las normas internas del colectivo, tiene en cuenta una perspectiva más amplia.
- d. Su contenido ético emana del sentido ético que proporciona su fin, el bien que aportan o procuran.
- e. Exige la utilización adecuada de la competencia: formación teórica (conocimientos-saber, aprender-cultura, tecnológica y lenguas extranjeras). Formación práctica (destrezas, técnicas y sociales: confianza, independencia, tolerancia, descubrimiento del otro, participación en proyectos comunes, e enriquecimiento intercultural).
- f. La pertenencia de un individuo a una profesión significa entonces, que además de la competencia propia de dicha profesión, comparte sus principios éticos inherentes de actuación.
- g. Coloca el acento en lo que es bueno hacer; aquello que es propio de cada profesión en el plano del comportamiento moral.
- h. Trata las diversas posibilidades de actuar bien en varias actividades profesionales.

En un sentido estricto, la ética profesional se designa solamente a las carreras universitarias. En una expresión más amplia, abarca también los oficios y trabajos permanentes y remunerados, aunque no requieran un título universitario.

Por lo tanto, la ética profesional es definida por Fuentes (2006) como un conjunto de principios, valores y normas que indican cómo debe comportarse un profesional para que su ejercicio sea considerado digno, estableciendo los mejores criterios, conceptos y actitudes para guiar la conducta de él mismo por razón de los más elevados fines que puedan atribuirse a la profesión que ejerce, así como sus relaciones con los clientes, el público y otros contadores públicos, tomando en cuenta la independencia, autodisciplina e integridad moral del profesional.

2.1.3. Deberes y derechos del profesional ético

La elección de la profesión debe ser completamente libre. La vocación debe entenderse como la disposición que hace al sujeto especialmente apto para una determinada actividad profesional. La elección de una carrera profesional, sin tomar en cuenta las cualidades y preferencias, sino, por ejemplo, exclusivamente los gustos de los padres, o los intereses de la familia, fácilmente puede traducirse en un fracaso que, en el mejor de los casos, consistiría en un cambio de carrera en el primero o segundo año, con la consiguiente pérdida de tiempo y esfuerzo.

Por otro lado, la finalidad del trabajo profesional es el bien común. La capacitación que se requiere para ejercer este trabajo, está siempre orientada a un mejor rendimiento dentro de las actividades especializadas para el beneficio de la sociedad, de lo contrario, una profesión se convierte en un medio de lucro o de honor, o simplemente, en el instrumento de la degradación moral del propio sujeto.

Lo ideal es tomar en cuenta el agrado y utilidad de la profesión; sin embargo, todo el mundo se inclina por naturaleza a la consideración de su provecho

personal; la profesión gracias a esos mismos trabajos, deja una de las satisfacciones más hondas en el profesional.

Por otra parte, para Cortina y Sánchez (2001), citados por Fuentes (2006), un profesional debe ofrecer una preparación especial en triple sentido: capacidad intelectual, capacidad moral y capacidad física.

a) La capacidad intelectual consiste en el conjunto de conocimientos que, dentro de su profesión, lo hacen apto para desarrollar trabajos especializados. Estos conocimientos se adquieren básicamente durante los estudios universitarios, pero se deben actualizar mediante los cursos, revistas, conferencias y las consultas a bibliotecas.

b) La capacidad moral es el valor del profesional como persona, lo cual da una dignidad, seriedad y nobleza a su trabajo, merecedora del aprecio de todo el que encuentra. Abarca, no sólo la honestidad en el trato y en los negocios, en el sentido de responsabilidad y en el cumplimiento de lo pactado, sino además la capacidad para traspasar su propia esfera profesional en un horizonte mucho más amplio.

c) La capacidad física se refiere principalmente a la salud y a las cualidades corpóreas, que siempre es necesario cultivar físicamente, como buenos instrumentos de la actividad humana.

Es conveniente considerar ciertos deberes típicos en todo profesional. El secreto profesional es uno de estos; el profesional no tiene derecho de divulgar información que le fue confiada para poder realizar su labor, esto se hace con el fin de no perjudicar al cliente o para evitar graves daños a terceros. El profesional también debe propiciar la asociación de los miembros de su especialidad. La solidaridad es uno de los medios más eficaces para incrementar la calidad del nivel intelectual y moral de los asociados.

Por ello, al profesional se le exige especialmente actuar de acuerdo con la moral establecida, debiendo evitar defender causas injustas, usar sus conocimientos como instrumento del crimen y del vicio, producir artículos o dar servicios de mala calidad, hacer presupuestos para su exclusivo beneficio, proporcionar falsos informes, entre otros.

Cuando un profesional tiene una conducta honesta, dentro y fuera del ejercicio de su profesión, le atraerá confianza además de prestigio, lo cual no deja de ser un estímulo que lo impulsará con más certeza en el recto ejercicio de su carrera.

Por lo tanto, el profesional renuncia a sus intereses personales, cualesquiera que estos sean, y los pone al servicio de los intereses de su profesión, cuyo fundamento ético impide tomar al hombre como un medio, sino como un fin en sí mismo.

La fundamentación del sentido ético, tiene su conexión en la dignidad de la persona con su propio ser o como un ente que trabaja, donde la exigencia ética de eficiencia es generada por ese sentido ético que toma al hombre como un fin en sí mismo, y a la labor como algo digno de respeto.

Es por esto que la ética profesional se considera una fuerza moral en la que se apoya la profesión que un individuo ejerce, es decir, el fundamento ético del quehacer públicamente declarado y reconocido, ya que no depende sólo de ciertas normas o códigos de conductas de gremios profesionales relacionados con reglas morales; por lo que en esencia, al igual que el comportamiento moral, es libre, consciente y responsable de las consecuencias de los actos realizados, sino también de las decisiones que el individuo toma, ya que tiene relación íntima y directa con la calidad moral del trabajo realizado.

En un sentido profesional, la ética implica un modo de realizar el quehacer con vocación, responsabilidad, honestidad intelectual y práctica, que se denota en el compromiso moral con el trabajo profesional de cada ser

humano, donde el saber no influye, sino hacer bien o mal ese trabajo, es decir, es un compromiso ineludible con el propio ser, un principio inviolable que no puede ser abandonado ni defraudado, puesto que no puede hacerse mal lo que se hace.

Al actuar bien en el trabajo se integra bien al quehacer con la propia vida del individuo, y por consiguiente, con la de los demás; en un natural sentido comunitario, donde la ética profesional forma un imperativo ético de la existencia del hombre, que nace como una lealtad con su propia vocación, basado en el fundamento ético del ser y del quehacer en una determinada forma de vida.

Por lo tanto, al no existir ética profesional en lo que se realiza, el trabajo queda convertido en un modo de obtener dinero, pero no se ejecuta el trabajo, fallando en lo que se es, ya que como en todo acto moral, la ética profesional hace al individuo honorable.

Es por ello que la ética en la profesión garantiza la serenidad y la tranquilidad de haber realizado lo que se cree sinceramente se tiene que hacer, incrementa el alma, se relaciona directamente con la calidad del quehacer, y permite vivir la experiencia del desinterés.

Exige actuar sin esperar nada a cambio más que la satisfacción de haber cumplido, ya que es un medio del que se sirve el individuo para estar bien consigo mismo, convirtiéndose en una permanente fuerza interior para vivir, tolerando las dificultades de la vida con la sensibilidad, la paz y la tranquilidad para disfrutar lo que se es, con lo que se hace.

2.1.4. Importancia de la ética profesional

El estudio de la ética profesional es importante desde dos sentidos: orden especulativo y orden práctico.

En el orden especulativo, donde se tratan de analizar los principios fundamentales de la moral individual y social, poniéndolos de relieve en el

estudio de los deberes profesionales. Se busca definir con claridad la naturaleza de la profesión y las diferentes relaciones que se dan entre quienes las ejercen y los que son influidos por este ejercicio.

En el orden práctico, el estudio de la ética profesional estriba en que se deben conocer las conveniencias y consecuencias que rigen las relaciones entre los profesionales y los que reciben directa o indirectamente sus servicios.

Debe reconocer a aquellos que en sí mismos son reprobables, que atentan contra la dignidad humana, además de que no existe justificante alguna para su realización, que lo alejan de la búsqueda del bien común. La deontología entraña una serie de virtudes, además de actitudes que los profesionales deben poseer y aplicar para hacer posible la moralización de la comunidad.

Para Fuentes (2006), entre las virtudes que conforman un ejercicio ético de la profesión se encuentran: la justicia, la caridad, la virtud intelectual y la dignidad personal.

Asimismo, la importancia de la ética profesional, como parte del sistema de relación y disciplina, que es esencial en cualquier sociedad civilizada, estriba en que permite mantener la armonía, protegiendo a la sociedad de los actos irresponsables de una persona individual.

Igualmente, la responsabilidad ética la impone la profesión sobre sus miembros debido a que las responsabilidades legales, por sí solas, no son suficientes, por lo tanto, una profesión debe voluntariamente asumir responsabilidades por el interés del público.

A lo largo de su carrera, se espera que el profesional busque el desarrollo de estas virtudes que le van a conferir su realización como persona. En el desarrollo de ellas confluyen la familia, la escuela y la comunidad en general; sin embargo, tener conciencia de ellas no es necesariamente un hecho que suele ocurrir, por lo cual se debe reflexionar en éstas y buscar su desarrollo.

En ocasiones se hace referencia a la ética profesional sólo como una serie de principios o códigos de acuerdo con los cuales debe vivir y realizarse el individuo, y que establecen el tipo de relación entre el profesional y la sociedad, pero, aún cuando en cada profesión las normas ayudan a regular las relaciones entre los demás miembros de esa especialidad, la ética profesional no se limita a la elaboración de códigos; el análisis de los deberes que tiene un profesional obliga a un estudio serio y sistemático de las actividades peculiares de cada profesión.

2.1.5. Valores indispensables para un ejercicio ético de la profesión

Berumer (2005) manifiesta que toda persona al ejercer su profesión, además de contar con los conocimientos necesarios de su campo, debe contar con valores morales que tienen como finalidad fundamental buscar y tratar de garantizar el bien común.

Para ello, se debe poner en juego, no sólo la inteligencia, sino su voluntad; debe comprender que su responsabilidad en la consecución del bien común es mucho mayor que la del ciudadano común y corriente; cuenta con el conocimiento que ha recibido a través de su formación, comprometiéndose con la confianza de la sociedad, puesto que se espera del profesional, no sólo los servicios para los cuales se formó, sino que se convierta en la vanguardia de la cultura, se espera de él un compromiso de carácter moral.

De lo anterior se desprende que el profesional debe tener una capacidad moral, que es su valor como persona, lo cual da dignidad, seriedad y nobleza a su trabajo, de allí su trascendentalidad, esto es, su aptitud para abarcar, así como traspasar su esfera profesional en un horizonte mucho más amplio, que le hace valer como persona fuera y dentro de su trabajo; debe desarrollar aquellos valores que le permitan ejercer su profesión dignamente para llegar a ser una persona íntegra que pueden ser enumerados de la siguiente manera:

Justicia

En un sentido amplio se puede entender como la voluntad de dar a cada uno lo suyo, el deber de justicia del profesional se contrae desde el momento de recibir el título profesional, que así se convierte en un contrato entre el individuo y diversas instancias como el poder público, la universidad y sus clientes. Se habla de un profesional justo cuando éste busca en su ejercicio la equidad entre sus derechos y sus obligaciones, o cuando no hace distinción en la calidad del servicio que ofrece a quienes lo demandan.

Responsabilidad

Si la sociedad reconoce al profesional como una persona capacitada en la solución de problemas específicos, lo menos que le exige es satisfacer estas demandas, para ello, la sociedad recurre a la normatividad legal, donde los procedimientos judiciales exigen que las responsabilidades recaigan sobre personas físicas. Así, los ordenamientos legales exigen que existan una o más personas físicas que asuman tal responsabilidad, que se reconozcan como autores de la actividad profesional específica.

Al hablar de autorías profesionales, no se excluye cuando la actividad profesional se realiza en sociedades profesionales. En este caso, la autoría reconocida legalmente es la empresa, pero aún así, debe estar claro que las corporaciones otorgan responsabilidades específicas y conocen quién carga con ella.

Se puede entender la responsabilidad como la obligación de asumir las consecuencias de los actos propios y, por tanto, la obligación de prevenir las condiciones que puedan afectar al profesional o a los demás.

Discreción

El valor del secreto profesional es indiscutible. La relevancia de este aspecto del ejercicio se da desde la connotación del término “secreto”, el cual se puede entender como una verdad conocida por unos pocos, que debe mantenerse oculta a otros al menos por tres razones:

- Su revelación causa daños o disgustos a terceros.
- Se ha hecho una promesa.
- Porque existe un pacto o contrato en el cual, el que lo recibe, se compromete a no revelarlo.

Cuando el pacto o contrato explícito o implícito procede del ejercicio de una profesión, se habla entonces de secreto profesional. Toda profesión está obligada a guardarlo, lo que obliga a pensar en que el manejo de información referente a ejercicio debe hacerse con discreción.

En el caso del secreto profesional, al igual que en el de la responsabilidad, como cualidades que debe tener un profesional, no sólo se refiere a las carreras como: medicina, derecho, contaduría o psicología, sino a cualquier profesión en la cual el manejo indiscreto o antiético de la información puede poner en peligro proyectos, organizaciones laborales o personas, no debe ser dirigido nada más por el aspecto jurídico, sino más bien en términos de un compromiso ético profesional.

Honestidad

Uno de los valores que debe ser pilar fundamental del quehacer profesional es la honestidad. Una forma de definir la honestidad es a partir de su relación con la verdad, puesto que una persona honesta no engaña, reconoce sus limitaciones, no trata de obtener beneficios personales a partir de la necesidad del otro, actúa de acuerdo con lo que dice que piensa.

La honestidad lleva al profesional a ser una persona que, además de vivir la verdad, conduce a otros a tratar de alcanzar la propia. Para ser honesto profesionalmente primero es necesario serlo como persona. La honestidad, al igual que todos los valores, no es una prenda que se pueda quitar y poner de acuerdo con el rol que se desempeña.

2.1.6. La ética profesional del contador público

La profesión de la Contaduría Pública ha sido y es una profesión que se autorregula, emite y aprueba Normas de Contabilidad de Aceptación General

que reglamentan todo el proceso de cuantificación, registro, resumen en estados financieros y revelación de la información financiera.

El vocablo “profesional” involucra una responsabilidad de conducta; un Contador Público, como profesional, reconoce que tiene una responsabilidad ante el público, el cliente y sus colegas; ello amerita poseer una conducta honorable.

En este sentido, Zaglul y otros (2002), definen como responsabilidad “la capacidad existente para reconocer y aceptar las consecuencias de un hecho realizado libremente”. En este caso se hará énfasis en la responsabilidad legal, ética y moral del Contador Público.

La responsabilidad legal se impone a través de un sistema jurídico conformado por leyes, reglamentos y códigos de ética, los cuales buscan regir la conducta del Contador Público a lo largo de su vida profesional.

De acuerdo con Holmes (1997), la responsabilidad legal puede ser:

A. Responsabilidad por negligencia: Negligencia es la falta de cumplimiento de actos que una persona razonable y cuidadosa habría efectuado ordinariamente en circunstancias similares, o es la ejecución de un acto que una persona razonable y cuidadosa no habría ejecutado ordinariamente en circunstancias similares.

B. Responsabilidad por incumplimiento de contrato: es cuando no se cumple con lo preestablecido en el contrato. Este tipo de responsabilidad es hacia el cliente prestatario de sus servicios.

En cuanto a la responsabilidad ética y moral, ésta es impuesta tanto por la profesión como por el individuo mismo, a fin de manifestar una conducta intachable. La aceptación y adopción de dichas responsabilidades serán útiles al momento de ingresar al mercado laboral pues “la presión social” absorbe y puede provocar dualidades a la hora de prestar sus servicios.

Así pues, la razón fundamental por la que se espera un alto nivel de conducta profesional en un Contador Público es por la necesidad de “confianza pública” en la calidad del servicio que presta, pues es importante que el cliente y los usuarios externos de los estados financieros, confíen en la calidad de sus servicios.

2.2. Antecedentes de la investigación

En la actualidad, existen pocos trabajos de investigación relacionados con el leasing financiero y la gestión empresarial de las Mypes, tales como:

- a) Barrios Atanacia y otros, en su tesis “Arrendamiento Financiero” (1996), expresan que “el arrendamiento financiero en la actualidad representa una alternativa viable en las empresas, para la adquisición de activos fijos necesarios para cumplir con su proceso productivo, ya que debido al incremento del costo de los bienes, producto de la inflación, de la devaluación monetaria junto a una correspondiente iliquidez empresarial, las mismas no pueden adquirir activos fijos.” Por otra parte plantean, que “éste instrumento es considerado como un sistema de financiamiento, que conduce al mejoramiento funcional, financiero y operacional de los distintos sectores productivos que intervienen.” Asimismo manifiestan, que “el arrendamiento financiero contribuye al desarrollo de las actividades industriales y comerciales, bajo la concepción de autofinanciamiento, por medio del beneficio o rendimiento generado por el mismo bien.”
- b) Vargas M. (2005), en su tesis “El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana, evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado

mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

2.3. Bases Teóricas

2.3.1. El arrendamiento financiero

2.3.1.1. Denominación

El origen de la palabra Leasing, la misma es de origen anglosajón, y es un verbo conjugado al cual se le agrega el gerundio “ing”, detalladamente deriva del verbo inglés "to lease", cuyo significado en español dar en arriendo, si se sustantiva la palabra "lease" la podemos traducir como arriendo, escritura de arriendo, locación, etc.,

El término Leasing se emplea en el lenguaje mercantil de los Estados Unidos, desde el año 1952, para denominar así, a las operaciones de arrendamiento de bienes que reúnen determinadas condiciones. Al principio fue adoptado por la mayoría de países europeos, con excepción de los latinos que, ante el inconveniente de no ser suficientemente claro para formular su naturaleza jurídica, prefirieron no adoptarla, por recomendación de sus respectivos especialistas.

Es importante precisar, la denominación del contrato de Leasing en diversos países, siendo claro que en los ordenamientos con raíces anglosajonas le denominan Leasing. Así, en los demás países le denominan de la siguiente manera:

Francia: "credit-bail", "équipement-bail", "location financiere avec promesse de vente"

Bélgica: "location-financement"

Italia: "locazione finanziaria"

España: " Arrendamiento financiero"

Brasil: "Arrendamiento Mercantil"

Argentina: "locación de bienes de capital o locación financiera"

Uruguay: "Arrendamiento Financiero" y "crédito de uso"

Perú: "Arrendamiento financiero"

Llama la atención como le denominan en los países europeos locación financiera dando a entender que siempre se da esta figura con una relación directa con las finanzas, la denominación de arrendamiento financiero fue acogida favorablemente por los países de América.

2.3.1.2. Concepto de arrendamiento financiero

Un "Contrato de Arrendamiento Financiero", es aquel contrato de financiación por el cual un empresario toma en arrendamiento (locación) de una entidad financiera un bien de capital, previamente adquirido por ésta a tal fin, a pedido del arrendatario (locatario), teniendo este arriendo una duración igual al plazo de vida útil del bien y un precio que permite al arrendador (locador) amortizar el costo total de adquisición del bien, durante el plazo de locación, más un interés por el capital adelantado y un beneficio, facultando asimismo al arrendatario (locatario) a adquirir en propiedad el bien al término del arrendamiento (locación) mediante el pago de un precio denominado valor residual.

Según Gherzi, el leasing "se trata de un método de financiación por el cual el acreedor (Vendedor – locador) financia al deudor (adquiriente - arrendatario), a los efectos de posibilitar la compra de un bien (generalmente de capital o al menos de un bien durable), de tal forma que el deudor reconoce a favor del acreedor un pago periódico que puede caracterizarse como cánones locativos o como parte del pago del precio si acepta la opción a compra debiendo en ese momento aceptar la oferta de venta, trasformando la operatoria de locación a compraventa y pagar el valor residual para completar el precio total de venta". (Gherzi, 2006: 112).

Montoya Manfredi (1998, p. 340) señala que: "el contrato de Leasing es un convenio atípico, de colaboración entre empresas, por el cual una parte denominada sociedad Leasing concede a la otra parte llamada tomador el

uso y goce de un bien, el cual fue adquirido por la primera a instancia de la segunda y para efecto del posterior acuerdo, recibiendo como contraprestación un precio y otorgando a la tomadora la posibilidad de adquirir el bien una vez terminado el plazo o de continuar en el uso y goce.

El Leasing también es considerado como la “Existencia de una operación de Financiación a mediano y largo plazo, mediante la cual quien necesita un bien (normalmente maquinarias o bienes de equipo) contrata con un intermediario financiero para que este lo adquiera del fabricante, con el fin de cederle su uso por tiempo determinado durante el pago de un canon preestablecido” (Chulia y Beltran, 1999, p. 17), conviniéndose además que el tomador tendrá opción para adquirir el bien por un valor residual (Bravo Melgar, 1995, p. 124).

Para Leyva Saavedra (2004, p. 122) señala que: “El Leasing es un contrato de financiamiento en virtud del cual una de las partes, la empresa de Leasing, se obliga a adquirir y luego dar en uso un bien de capital elegido, previamente, por la otra parte, la empresa usuaria, a cambio del pago de un canon como contraprestación por ésta, durante un determinado plazo contractual, que generalmente coincide con la vida útil del bien.

En el Perú, el artículo 1º de la ley de Arrendamiento Financiero aprobada por el Decreto Legislativo N° 299 del 26 de Julio de 1984, señala que “Debe considerarse Arrendamiento Financiero, el contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles e inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado”

Se puede inferir de este concepto que el leasing es un contrato en virtud del cual una persona se obliga a ceder a otra el uso y goce de un bien a cambio de un pago periódico, otorgando al final del contrato la opción de compra del bien a favor de la otra parte por el pago de un precio final.

No obstante lo anterior, la NIC 17 “Arrendamientos” ha definido al Arrendamiento Financiero como un tipo de arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo, sin embargo, la propiedad del mismo puede o no ser transferida.

De otra parte, el artículo 1º del Decreto Legislativo N° 299 Ley que regula en nuestro país el Arrendamiento Financiero, ha establecido que un Contrato de Arrendamiento Financiero es aquel Contrato Mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria, de comprar dichos bienes por un valor pactado

De acuerdo a lo anterior, podríamos concluir que un Contrato de Arrendamiento Financiero es un “Contrato de Financiación de compra en locación”, mediante el cual una empresa, denominada “Arrendataria” disfruta el uso de un bien de capital, adquirido previamente por una empresa de Leasing (Arrendadora) a un tercero (proveedor). A cambio de esta cesión, el Arrendatario debe pagar cuotas periódicas al Arrendador, con la opción que al finalizar el contrato, el primero adquiera la propiedad del bien al segundo, a cambio de un valor residual.

2.3.1.3. Objeto del contrato

El contrato de leasing tiene por objeto conceder un financiamiento a una persona con la finalidad de que ésta pueda adquirir un determinado bien. Según la descripción contenida en el artículo del Decreto Legislativo N° 299, el contrato de leasing o de arrendamiento financiero es aquel que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.

Como podemos apreciar, el contrato de leasing tiene por esencia financiar a una persona para que pueda adquirir un determinado bien. Pero este

financiamiento posee características que lo diferencian sustancialmente de un contrato de mutuo o de línea de crédito.

En primer lugar, la persona que solicita el financiamiento, denominada arrendataria, obtiene el derecho de uso sobre el bien durante el plazo de vigencia del contrato, a cambio del pago de las cuotas pactadas. Esto permite que la arrendataria pueda gozar de los beneficios del bien materia del contrato aun cuando no ha terminado de pagar el financiamiento.

Además, como se ha señalado en la definición del contrato de leasing que contiene el Decreto Legislativo N° 299, la empresa arrendadora adquiere el inmueble para cederle el uso a la arrendataria, concediéndole una opción de compra que esta última podrá ejercer siempre que hubiera pagado todas las cuotas establecidas en el contrato, además del pago por el derecho de opción que, normalmente, asciende a una suma simbólica.

Debemos considerar el efecto que tiene esta forma de ejecución del contrato, es decir, que la transferencia de propiedad del bien no se realice con la celebración del contrato, sino que sea la arrendadora quien lo adquiere y sólo lo transfiera si es que la arrendataria ejerce la opción de compra.

Este mecanismo genera dos consecuencias. La primera es que la arrendadora se asegura el pago de las cuotas manteniendo la propiedad del bien, pues en caso de incumplimiento, sólo deberá requerir la devolución del bien a la arrendataria, conservando en todo momento la propiedad del bien, por lo que podrá venderlo con la finalidad de recuperar la deuda.

El segundo efecto es quizá más importante. En la medida que la arrendataria tiene la opción de compra del bien materia del leasing, podrá decidir si al momento en que haya cancelado todas las cuotas del contrato, le resulta conveniente o no adquirir el bien. Esto tiene sentido cuando se trata de bienes que se hubieran vuelto obsoletos por el uso, en cuyo caso la arrendataria puede considerar inútil su adquisición.

2.3.1.4. Importancia del Arrendamiento financiero

La necesidad de equipamiento de las empresas debe conciliarse con la necesidad cada vez mejor de un capital circulante, tratando de evitar un gran endeudamiento que pueda tener una consecuencia paralizante.

Los avances tecnológicos de nuestra época determinan la obsolescencia (en poco tiempo) de equipos y maquinarias, lo que impone la necesidad del reequipamiento permanente de la empresa, para no perder clientela y mercados.

El leasing aparece así como el instrumento adecuado para lograr ese reequipamiento que generalmente necesita de grandes capitales que no pueden sustraerse del proceso productivo, pues permite reemplazar equipos obsoletos o ya envejecidos sin acudir a la compraventa, sino a esta original forma de arrendamiento (locación) que es el leasing.

Pueden enunciarse una serie de ventajas del leasing. Entre ellas podemos mencionar:

- a) Pone a disposición de la empresa usuaria considerables medios para aquellas inversiones que la tecnología moderna impone cada vez con mayor frecuencia y vuelve, como consecuencia, tempestiva la inversión.
- b) Permite la construcción o la renovación de sus instalaciones a quien no está en condiciones de hacer frente a la adquisición de bienes instrumentales con sus propios medios o con el recurso a los acostumbrados canales de financiación.
- c) Permite a los usuarios evitar ingentes inmovilizaciones, dándole oportunidad, eventualmente de convertirse en propietario de los bienes arrendados (locados) al final del período determinado del contrato, o bien (sobre todo para el leasing mobiliario) después del período de utilización económica presumible de los mismos bienes.

- d) Eventualmente, el arrendatario tiene la oportunidad, de convertirse en propietario de los bienes locados al finalizar el periodo del contrato, o bien después del periodo de utilización económica presumible de dichos bienes.

2.3.1.5. Características del contrato de leasing

Las características del leasing financiero a estudiarse son las siguientes:

- a) **Atípico:** En los ordenamientos jurídicos a nivel general esta figura contractual no tiene un respaldo legal particular.
- b) **Consensual:** No precisamente hay una consensualidad absoluta por la parte más débil, no obstante en teoría es necesaria la voluntad de los contratantes para que el contrato se tenga como perfecto.
- c) **Principal:** Posee autonomía propia, por ende se entiende que NO depende de otro contrato.
- d) **Bilateral (Plurilateralidad):** Cabe precisar que, no se da la bilateralidad pura en la cual las partes se obligan recíprocamente, unas respecto de las otras, si no que hay cierta desigualdad en el ámbito contractual. Es importante mencionar que, el contrato de leasing financiero puede ser plurilateral.
- e) **Oneroso:** Claramente es una figura que nace con fines onerosos por cuanto una de las partes estipula a la otra una prestación a cambio de lo que ella promete.
- f) **Es de tracto sucesivo** Esto se da dado que la figura como tal requiere necesariamente un plazo prudencial para poder ejecutarlo.
- g) **Es de adhesión:** Claramente el arrendador es el que impone las condiciones del contrato al usuario o al arrendante. Esta característica es aplicada al leasing por cuanto las cláusulas esenciales son fijadas

anticipadamente por una de las partes, para todas las personas que traten con ella, encontrándose así un contrato con condiciones generales.

h) Mercantil: En buena teoría este tipo de contrato es dirigido para el ámbito comercial únicamente, no obstante, en la mayoría de los casos, aún cuando esto no impide el hecho de que pueda referirse a objetos no comerciales (cuando el bien arrendado no es habitualidad de la empresa el arrendarlo). Se puede transferir el uso del bien que es el objetivo económico del contrato.

2.3.1.6. Régimen del Contrato de Arrendamiento Financiero

A. Formalidad del contrato

El contrato de arrendamiento financiero debe ser celebrado por escritura pública ante notario. Gracias a esta formalidad y a la disposición contenida en el artículo 10° del Decreto Legislativo N° 299, el contrato de arrendamiento financiero tiene mérito ejecutivo, por lo que las controversias derivadas de él podrán tramitarse mediante el proceso ejecutivo.

B. Vigencia del contrato

La vigencia del contrato de arrendamiento financiero, así como la exigibilidad de las obligaciones y derechos de la arrendataria, se inicia en el momento en que la arrendadora efectúe el pago total o parcial del precio del o de los bienes materia del contrato, o cuando éstos sean entregados a la arrendataria, lo que suceda primero.

El plazo de vigencia del contrato será establecido por las partes. Asimismo, la opción de compra de la arrendataria será válida durante toda la vigencia del contrato y podrá ejercerse en cualquier momento hasta el vencimiento de dicho plazo.

C. Determinación del bien materia del *leasing*

Corresponde a la arrendataria determinar el bien materia del contrato, así como el proveedor del mismo. De esta manera, la arrendataria asume la

responsabilidad de que el bien presente las características necesarias para el uso que desea darle.

Tal como hemos señalado anteriormente, la arrendadora no es responsable por los vicios y daños del bien, siendo derecho de la arrendataria ejercer la acción por dichos vicios contra el proveedor o vendedor del bien. Esto se sustenta en el hecho que el objeto del contrato no es la venta del bien de la arrendadora a la arrendataria y en que es esta última quien determina las características y al proveedor del bien, por lo que no podría atribuirse responsabilidad sobre los defectos del bien a la arrendadora, toda vez que ésta no eligió el bien materia del contrato ni al proveedor.

D. Obligación de asegurar el bien

Constituye una obligación del contrato asegurar el bien materia del leasing mediante pólizas de seguro contra los daños que pudieran afectarlo, según su naturaleza. El artículo 6º del Decreto Legislativo N° 299 le otorga el derecho a la arrendadora de fijar los términos que debe contener la póliza de seguros.

E. Carácter inembargable del bien

El artículo 11º del Decreto Legislativo N° 299 establece que el bien materia de arrendamiento financiero no puede ser embargado, afectado o gravado por mandato administrativo o judicial para el cumplimiento de obligaciones de la arrendataria.

En virtud a esta disposición, se deberá dejar sin efecto cualquier medida de embargo o cualquier otra afectación que se hubiera trabado sobre el bien, bastando la presentación del testimonio de la escritura pública del contrato de arrendamiento financiero.

F. Sobre la restitución del bien

En la medida que la propiedad del bien no se transfiere sino hasta el momento en que la arrendataria hubiera pagado la totalidad de las cuotas previstas en el contrato y siempre que ejerza la opción de compra, la

arrendadora podrá solicitar la inmediata restitución del bien cuando la arrendataria haya incurrido en alguna causal de resolución prevista en el contrato.

Para tal efecto, si la arrendataria se negara a la devolución del bien, la arrendadora podrá solicitar en la vía judicial que se ordene dicha entrega, presentando su solicitud al juez, señalando la causal de resolución y acompañándola del testimonio de la escritura pública del contrato.

Recibida la solicitud, el juez debe ordenar de inmediato la entrega del bien, debiendo la arrendataria efectuar la devolución al segundo día de notificada.

Le corresponde a la arrendataria el derecho de cuestionar la resolución del contrato y solicitar a la arrendadora la indemnización por los daños y perjuicios causados, si así le correspondiera.

G. Resolución del contrato

Aunque el Decreto Legislativo N° 299 hace mención a la rescisión del contrato, debemos entender que se trata de la resolución de éste, pues en todo momento se alude a causales que son posteriores a la celebración del contrato.

Así, el artículo 9° de la norma antes referida señala que la falta de pago de dos o más cuotas consecutivas, o el retraso de pago en más de dos meses, facultará a la arrendadora a resolver el contrato.

Además, podrán establecerse en el contrato otras causales de resolución. Es común que se prevea la resolución del contrato cuando la arrendataria realiza algún acto de disposición sobre el bien o cuando incurre en causal de insolvencia.

2.3.1.7. Modalidades de leasing

A. El Leasing operativo: Es la primera modalidad de leasing, que apareció bajo el nombre de arriendo de explotación, practicada directamente por las

empresas industriales o comerciales que vieron en esta fórmula una manera segura y eficaz de dar salida a sus productos.. El arrendador es el mismo fabricante o distribuidor del activo objeto del contrato.

“El Leasing Operativo es un contrato mediante el cual el arrendador cede el uso de un determinado bien de equipo contra el pago de unas cuotas de arrendamiento periódicas que comprenden tanto la amortización como los intereses de la financiación así como también los gastos de mantenimiento y reparación.” (Bonilla, 2002, p. 462)

Normalmente las empresas que adoptan este método buscan cubrir sus necesidades de activos a un corto plazo, o necesidades inmediatas de producción (en el caso de una industria) o servicio (en empresas comerciales o de servicios (Retarolli, 1992: p. 24). Con este procedimiento lo que el arrendatario quiere es no asumir un riesgo en un periodo corto y por ende lo traslada al arrendador, que en la mayoría de las ocasiones corre con los gastos de mantenimiento, excepto cláusulas específicas que dicten lo contrario.

El arrendamiento operativo tiene varias características importantes:

- i. Por lo general, no se amortiza por completo. Esto significa que los pagos que se deben efectuar según los términos del arrendamiento no son suficientes para que el arrendador recupere por completo el costo del activo. Esto ocurre porque el plazo o la vida del arrendamiento operativo suele ser más corto que la vida económica del activo. Por lo tanto, el arrendador recupera los costos del activo si renueva el arrendamiento o si vende el activo a su valor residual.
- ii. Con frecuencia, los arrendamientos operativos exigen que el arrendador les dé mantenimiento a los activos arrendados y los asegure.

- iii. Tal vez la característica más interesante de un arrendamiento operativo es la opción de cancelación. Ésta le confiere al arrendatario el derecho de cancelar el arrendamiento antes de la fecha de vencimiento. Si se ejerce esta opción, el arrendatario tiene que devolver el equipo al arrendador. El valor de una cláusula de cancelación depende de si las condiciones tecnológicas o económicas pudieran ocasionar que el valor del activo para el arrendatario fuese menor que el valor de los pagos de arrendamiento futuros conforme al contrato.

Para los profesionales del arrendamiento, estas tres características definen un arrendamiento operativo. Sin embargo, los contadores emplean el término de una manera un poco distinta.

B. El Leasing Financiero: Es un contrato por el cual una de las partes (la empresa de leasing) se obliga a adquirir de un tercero determinados bienes que la otra parte ha elegido previamente, contra el pago de un precio mutuamente convenido, para su uso y disfrute durante cierto tiempo, que generalmente coincide con la vida económica del bien y durante el cual el contrato es irrevocable, siendo todos los gastos y riesgos por cuenta del usuario, quien al finalizar dicho periodo, podrá optar por la devolución del bien, concertar un nuevo contrato o adquirir los bienes por un valor residual preestablecido.

Mediante el leasing Financiero se otorga en arrendamiento un bien determinado elegido por el usuario y que este adquiere para tal propósito, obligándose al arrendatario a pagar un canon periódico por un tiempo determinado e irrevocable, en el que ha asumido el arrendatario todos los riesgos y gastos de conservación del bien durante la vigencia del contrato en las condiciones que se acordaren o finalmente restituir el bien materia del contrato (IPDM, 2008, p. 565).

El **arrendamiento financiero** es exactamente lo contrario del arrendamiento operativo, según se aprecia en sus características importantes:

- i. No prevén que el arrendador se responsabilice del mantenimiento o servicio.
- ii. Se amortizan totalmente.
- iii. Por lo común, el arrendatario tiene el derecho de renovar el arrendamiento al vencimiento.
- iv. De ordinario, no pueden cancelarse. En otras palabras, el arrendatario tiene que efectuar todos los pagos del arrendamiento o enfrentar el riesgo de declararse en quiebra.

Debido a estas características, en particular la número 2, este tipo de arrendamiento proporciona una alternativa de financiamiento para comprar. Por lo tanto, el nombre es acertado.

C. Leasing de Retro o and Léase back: Es un contrato, a través del cual una empresa vende un bien mueble o inmueble de su propiedad, a una empresa de leasing, la que a su vez, le concede en leasing el uso del mismo bien, a cambio del pago de un canon periódico, por un plazo determinado, igualmente se le otorga una opción de compra al final del contrato por un valor residual prefijado.

Las razones por las cuales una empresa recurre a este esquema contractual son de carácter comercial e impositivo. La empresa financiera que compra y luego entrega en leasing el inmueble prefiere el léase back antes que el préstamo hipotecario, pues obtiene mayor ganancia con los cánones que cobra que con los intereses obtenidos del préstamo hipotecario.

Es una operación compleja en virtud de la cual el propietario de un bien determinado lo vende a una empresa de Leasing, que paga su precio al enajenante. Simultáneamente dicha empresa otorga la tenencia del bien al vendedor en Leasing (Farina, 2005, p. 96).

Es un Contrato de arriendo con opción de compra, que a diferencia del Leasing tradicional la relación es entre el Banco y el cliente, quien es el proveedor del Bien. Es decir el cliente vende un bien al Banco para obtener recursos y luego lo arrienda, con esto transforma activo fijo inmovilizado en capital de trabajo (www.Scotiabank.com).

D. Leasing Inmobiliario

El leasing inmobiliario, es aquel contrato por el cual un sujeto usuario que precisa adquirir un bien inmueble, encarga a una empresa de arrendamiento financiero la adquisición del mismo, para que una vez adquirido, se lo arriende por un plazo determinado e irrevocable, a cambio del pago de una renta periódica que comprende el valor del bien, los gastos de adquisición y los intereses de financiación y con la opción de que una vez transcurrido el plazo pactado, el usuario devuelva el bien, lo adquiera por un valor residual, o celebre un nuevo contrato semejante.

Según Cabanellas, “en el leasing de inmuebles existe una particularidad importante, y es que, a diferencia de los bienes de equipo, los inmuebles están sujetos a una plusvalía continua, la especulación sobre el valor está siempre presente en el ámbito inmobiliario, llevando consigo una especulación sobre el valor de las construcciones que se edifiquen sobre él.” Los bienes inmuebles tienen una mayor vida útil en comparación con los bienes muebles, y por ello la innovación tecnológica no tiene la misma importancia, pero las oscilaciones en el mercado de las tierras y las edificaciones permiten mantener cierta estabilidad e incluso en ciertos casos la continúa valoración de los bienes inmuebles.

E. Leasing Internacional

El leasing internacional cuando los sujetos intervinientes en la relación contractual, es decir, el lessor, el lesse y el proveedor residen o pertenecen a ordenamientos jurídicos diversos. Bajo la denominación genérica de leasing internacional, la praxis ordinariamente acoge una gama de combinaciones, de entre las cuales destacan:

- El “Cross Border Leasing”, en el que se combinan elementos procedentes de tres ordenamientos jurídicos nacionales diferentes, esto es, la empresa proveedora concurre con una determinada nacionalidad, la empresa de leasing opera en un país diferente y la usuaria utiliza el bien en un tercer país.

- El “Export Leasing”, que se caracteriza porque tanto la empresa proveedora como la empresa de leasing residen en un mismo país, y la empresa usuaria en otro.
- El “Import Leasing”, que se caracteriza porque la empresa de leasing y la usuaria residen en el mismo país, en tanto que la empresa proveedora en otro.

Se debe subrayar que las partes al celebrar estos contratos buscan disfrutar al máximo las oportunidades financieras y tributarias que brindan las legislaciones de los distintos países; de allí que, por lo general, la sociedad de leasing opere en un paraíso fiscal.

F. Leasing Promocional Directo

Hablamos de leasing promocional directo porque es el Estado el que interviene directamente en el mercado, a través de la creación de una empresa especializada, lo que, a la larga, le permite un par de ventajas; por un lado, aportar a las empresas una estructura capaz de activar conocimientos técnicos y especializados útiles para efectuar una buena aplicación de la inversión; por otro, le permite intervenir en aquellos sectores en los que, por el alto riesgo o por la necesidad de contar con estructuras especializadas, no se arriesgaría a actuar una empresa privada.

G. Leasing Promocional Indirecto

El leasing de promoción indirecto, es operado por las empresas de leasing privadas. En esta modalidad de leasing el incentivo se muestra disminuyendo el riesgo de la empresa de leasing en la medida correspondiente a la aportación, pero no incide sustancialmente sobre los criterios de valoración de la aportación, que permanecen en los límites acostumbrados por estas empresas.

2.3.1.8. Sujetos que participan en el contrato

De la definición y tratamiento del contrato de arrendamiento financiero previsto en el Decreto Legislativo N° 299, podemos determinar que los sujetos que forman parte del contrato son los siguientes:

a. La empresa arrendadora

La arrendadora es quien concede el financiamiento a la arrendataria y adquiere el bien para cedérselo en uso a esta última.

Por disposición del artículo 2° del Decreto Legislativo N° 299, cuando la arrendadora sea una empresa domiciliada en el país, deberá ser una empresa bancaria, financiera u otra empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros para realizar operaciones de arrendamiento financiero.

b. La arrendataria

La arrendataria es la persona que obtiene el financiamiento y a quien se le otorga el uso del bien, pudiendo optar por su adquisición cuando haya cumplido con el pago de las cuotas establecidas en el contrato.

La arrendataria puede ser una persona natural o jurídica. Normalmente, se trata de personas que ejercen una actividad de carácter empresarial, de tal manera que el leasing le permita contar con un bien necesario para desarrollar su actividad.

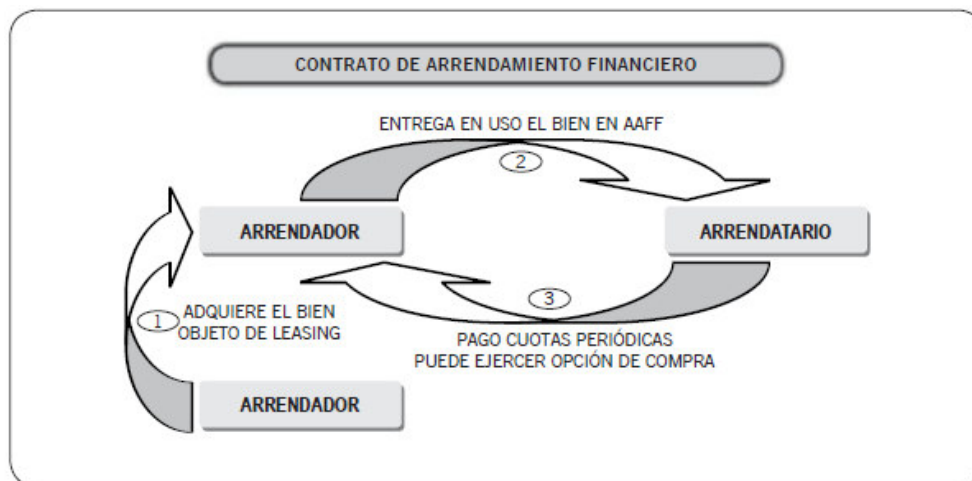
c. El vendedor

Ciertamente, el vendedor no forma parte del contrato de leasing o arrendamiento financiero, pues la empresa arrendadora adquiere el bien de éste en virtud de un contrato de compraventa jurídicamente independiente al contrato de leasing.

Pero consideramos pertinente mencionarlo, pues existe la posibilidad que la arrendataria y el vendedor se vinculen. Esto sucede cuando el uso o la propiedad de la arrendataria se ven afectadas por los vicios ocultos del bien,

en cuyo caso deberá accionar por la obligación de saneamiento no contra la empresa arrendadora sino contra el vendedor, en virtud del artículo 5º del Decreto Legislativo N° 299.

Figura N° 01: Diagrama del contrato de arrendamiento financiero



Fuente: www.asesorempresarial.com

2.3.1.9. El tratamiento contable de los contratos de arrendamiento financiero.

Para efectos contables, los Contratos de Arrendamiento deben ser tratados de acuerdo a lo siguiente:

2.3.1.9.1. Para el Arrendatario

a) ¿En qué momento se reconoce un Contrato de Arrendamiento Financiero?

Un Acuerdo (o Contrato) de Arrendamiento Financiero se reconoce en libros al comienzo del plazo del mismo.

Para estos efectos, debe entenderse que esta fecha es aquella a partir de la cual el arrendatario tiene el derecho de utilizar el activo arrendado. Es la fecha del reconocimiento inicial del arrendamiento (es decir, del reconocimiento de activos, pasivos, ingresos o gastos derivados del arrendamiento, según proceda).

b) ¿Cómo se registra?

El tratamiento contable que le corresponde seguir al Arrendatario que haya suscrito un Contrato de Arrendamiento Financiero, es *reconocer, al comienzo del plazo* del mismo, en sus Estados Financieros (Estado de Situación Financiera), un activo y un pasivo por el mismo importe, igual a uno de los siguientes valores, determinados al inicio del arrendamiento:

- Al valor razonable del bien arrendado, o bien,
- Al valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, si éste fuera menor.

c) ¿Cuál es el valor razonable del bien arrendado?

El valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre.

Partiendo de esta definición, podríamos afirmar que el valor razonable de un activo sujeto a arrendamiento financiero es el valor por el cual se adquiriría éste, en la fecha del contrato.

d) ¿Cómo se determina el Valor actual de los pagos mínimos?

Los Pagos mínimos por el arrendamiento son los pagos que se requieren o pueden requerírsele al arrendatario durante el plazo del arrendamiento, excluyendo tanto las cuotas de carácter contingente como los costos de los servicios y los impuestos que ha de pagar el arrendador y le hayan de ser reembolsados.

Para determinar el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, se tomará como factor de descuento, la tasa de interés implícita en el arrendamiento³, siempre que sea practicable determinarla; de lo contrario se usará la tasa de interés incremental de los préstamos del arrendatario⁴.

³ Tasa de interés implícita en el arrendamiento es la tasa de descuento que, al inicio del arrendamiento, produce la igualdad entre el valor presente total de (a) los pagos mínimos

e) Los activos sujetos a arrendamiento financiero ¿se deprecian?

Los activos sujetos a arrendamiento financiero son objeto de depreciación. Para tal efecto, la política de depreciación deberá ser coherente con la seguida para el resto de activos depreciables que se posean, debiendo la depreciación ser calculada y contabilizada sobre las bases establecidas en la NIC 16, Inmuebles, maquinaria y equipo.

g) ¿En que cuenta se registra los contratos de arrendamiento financiero?

Los Contratos de Arrendamiento Financiero se registran en la cuenta 32 “ACTIVOS ADQUIRIDOS EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO” cuenta en la que se incluirán aquellos activos arrendados que califiquen como Inversión Inmobiliaria o como Inmuebles, maquinaria y equipo.

h) Presentación en los Estados Financieros

Los bienes arrendados a través de contratos de arrendamiento financiero se presentan en el Estado de Situación Financiero como parte del rubro “Inversión Inmobiliaria” o como parte del rubro “Inmuebles, maquinaria y equipo”, según corresponda al tipo de activo.

2.3.1.9.2 Para el Arrendador

• Presentación en los Estados Financieros

De acuerdo a la NIC 17, los arrendadores en un Contrato de Arrendamiento Financiero reconocerán en sus Estados Financieros los activos que mantengan en arrendamiento financiero y los presentarán como una cuenta por cobrar, por un importe igual al de la inversión neta en el arrendamiento.

por el arrendamiento y (b) el valor residual no garantizado, y la suma de (i) el valor razonable del activo arrendado y (ii) cualquier costo directo inicial del arrendador.

⁴ Tasa de interés incremental del endeudamiento del arrendatario es la tasa de interés que el arrendatario habría de pagar en un arrendamiento similar o, si éste no fuera determinable, la tasa en el que incurriría aquél si pidiera prestados, en un plazo y con garantías similares, los fondos necesarios para comprar el activo.

Reconocimiento de Ingresos

En este caso, el reconocimiento de los ingresos financieros, se basará en una pauta que refleje, en cada uno de los ejercicios, un tipo de rendimiento constante, sobre la inversión financiera neta que el arrendador ha realizado en el arrendamiento financiero.

• Amortización de la cuenta por cobrar

Los pagos del arrendamiento relativos a cada periodo, una vez excluidos los costos por servicios, se destinarán a cubrir la inversión bruta en el arrendamiento, reduciendo tanto el principal como los ingresos financieros no devengados.

2.3.1.10. El tratamiento tributario del contrato de arrendamiento financiero.

2.3.1.10.1. Impuesto General a las Ventas (IGV)

Para el IGV se diferencia claramente dos operaciones: la locación o arrendamiento del bien retribuida con el pago de las cuotas periódicas; y en caso de ejercerse la opción de compra, la venta de dicho bien, a cambio del valor pactado (art. 34 del Decreto Supremo N° 559-84 EFC publicado el 30.12.1984), según el cual la base imponible para la determinación de los tributos que graven la transferencia de bienes arrendados como consecuencia del ejercicio por la arrendataria de la opción de compra, será el valor pactado para dicha transferencia en la respectiva opción.

Deduciendo de esta manera que el hecho de la referida transferencia se le atribuya una base imponible independiente del valor de la cuotas periódicas que debe pagar el arrendatario

El inc. c) del art.1 del TUO LIGV, señala que el IGV grava entre otras operaciones, la prestación o utilización de servicios en el país. Al respecto el numeral 1 del inciso c) del art. 3 del TUO LIGV define como servicios “a toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere renta de tercera categoría para los

efectos del impuesto a la renta, aun cuando no este afecto a este último impuesto incluidos el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles y el arrendamiento financiero.”

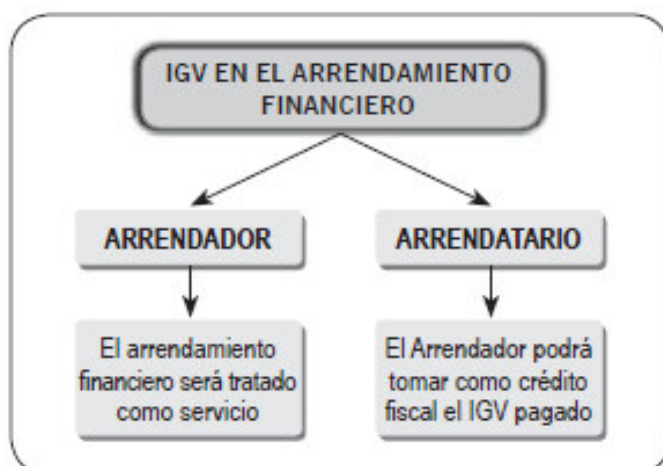
En tal sentido, un Contrato de Arrendamiento Financiero será tratado para efectos del IGV como un servicio, estando las cuotas gravadas con este impuesto. Esta calificación es muy importante, sobre todo para los Arrendadores, pues deberán tener en cuenta las normas aplicables a los servicios señalados en la ley de este impuesto, como por ejemplo, nacimiento de la obligación tributaria, momento en que se debe emitir el comprobante de pago, entre otros aspectos.

En el caso del ejercicio de la opción de compra se producirá una transferencia de propiedad comprendida en la definición contenida del numeral 1 del inciso a) del artículo 3 del TUO LIGV conforme a lo cual es venta, “todo acto por lo que se transfiere bienes a título oneroso independientemente de la designación que se de a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactadas por las partes”

Para la aplicación del IGV lo aplicativo de la venta es la transferencia de propiedad efecto que se produce en el arrendamiento financiero como opción de compra.

El segundo párrafo del art. 3 del Decreto Legislativo 915 nos indica que el arrendatario podrá utilizar como crédito fiscal el IGV trasladado en las cuotas del arrendamiento financiero y de ejercer la opción de compra, el traslado en la venta del bien siempre que en ambos supuestos se cumpla con los requisitos señalados en el inciso b) del Art. 18 y en el art. 19 del TUO de LIGV y que el bien objeto del contrato de arrendamiento financiero sea necesario para producir la renta o mantener su fuente de acuerdo a la legislación del Impuesto a la renta aun cuando el arrendatario no este afecto al Impuesto a la Renta.

Figura N° 02: El IGV, en el arrendamiento financiero



Fuente: www.asesorempresarial.com

2.3.1.10.2. Impuesto a la Renta (IR)

El Decreto Legislativo N° 299 (29.07.1984) regula el tratamiento tributario en relación al Impuesto a la Renta, que le corresponde a los Contratos de Arrendamiento Financiero. Así según el artículo 18º del citado decreto, un Contrato de Arrendamiento Financiero debe contabilizarse de acuerdo a la NIC 17, Arrendamientos (es decir según lo señalado en el punto 5 anterior), considerándose además lo siguiente:

- A. Los bienes objeto de arrendamiento financiero se consideran como activo fijo del arrendatario.
- B. Para efectos de la depreciación, el arrendatario debe de considerar alguna de las dos opciones siguientes:

i. Régimen de Depreciación General: Opción señalada en el primer párrafo del artículo 18º del Decreto Legislativo N° 299, según la cual, las empresas que suscriban un contrato de este tipo, depreciarán los bienes objeto de arrendamiento financiero conforme a lo establecido en la Ley del Impuesto a la Renta y su Reglamento. Es decir, los inmuebles se depreciarán a razón del 5% anual, y los demás bienes se depreciarán aplicando el porcentaje máximo que resulta del siguiente cuadro:

Cuadro N° 01: Cuadro de tasas de depreciación anual

Bienes	Porcentaje Anual de Depreciación hasta un máximo de:
1. Ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca	25%
2. Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles); hornos en general.	20%
3. Maquinaria y equipo utilizados por las actividades minera, petrolera y de construcción; excepto muebles, enseres y equipos de oficina.	20%
4. Equipos de procesamiento de datos	25%
5. Maquinaria y equipo adquirido a partir del 01.01.91	10%
6. Otros bienes del activo fijo	10%

Fuente: *www.asesorempresarial*

Cabe señalar que en este caso, la depreciación aceptada tributariamente será aquella que se encuentre contabilizada dentro del ejercicio gravable en los libros y registros contables, la cual no debe exceder del porcentaje máximo establecido en la tabla anterior, para cada unidad del activo fijo, sin tener en cuenta el método de depreciación aplicado por el contribuyente.

Las obligaciones contraídas generan gastos financieros (intereses) que son deducibles en el período en que se devengan. La depreciación se efectuará conforme a lo establecido en la Ley del Impuesto a la Renta y su Reglamento.

Artículo 37° de la LIR.- Principio de causalidad: “que sean necesarios para producir y mantener su fuente productora, así como los gastos vinculados con la generación de ganancias de capital, siempre que su deducción no esté expresamente prohibida por la LIR”.

Adicionalmente prevé el referido artículo que para efectos de determinar que los gastos sean necesarios, deberán ser normales para la actividad que genera la renta gravada, así como cumplir con criterios, tales como, razonabilidad, en relación con los ingresos del contribuyente, entre otros.

El inciso f) del artículo 37° de la LIR.- Constituye gasto deducible las depreciaciones por desgaste u obsolescencia de los bienes de activo fijo, la deducción de la depreciación del valor de los bienes objeto del arrendamiento financiero en el arrendatario constituirá gasto deducible en cumplimiento del principio de causalidad referido.

Para que la depreciación sea un gasto deducible NECESARIAMENTE deberá cumplirse con las disposiciones previstas:

- a. Las depreciaciones que resulten por aplicación de las tasas de depreciación se computarán a partir del mes en que los bienes sean utilizados en la generación de renta gravada.
- b. Deberá calcularse anualmente y no puede incidir en un ejercicio siguiente.
- c. Se requerirá que aquella se encuentre contabilizada; y no deberá exceder los porcentajes máximos previstos en el Reglamento.

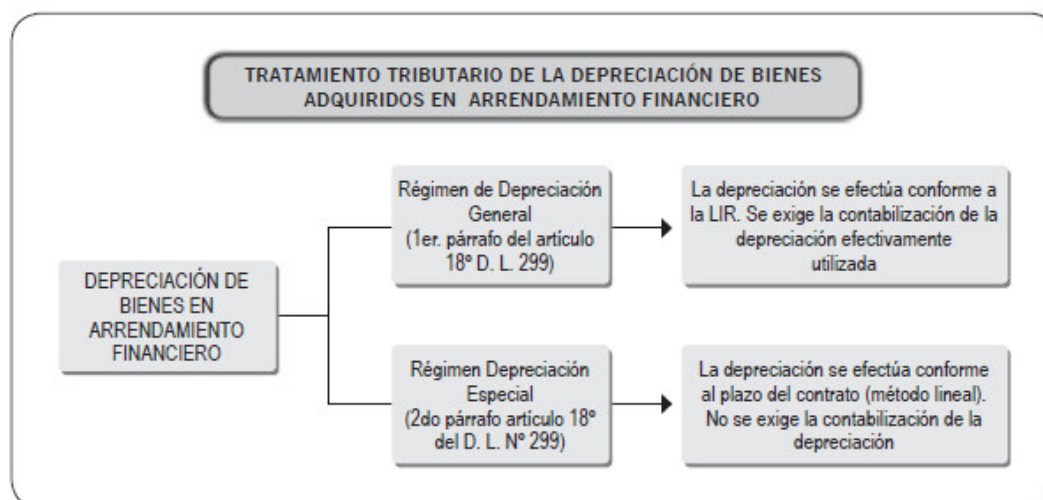
ii. Régimen de Depreciación Especial: Esta opción está regulada por el segundo párrafo del artículo 18° del Decreto Legislativo N° 299, la cual establece de manera excepcional, que se puede optar por aplicar como tasa de depreciación máxima anual, aquella que se determine de manera lineal en función a la cantidad de años que comprende el contrato, siempre que éste reúna las siguientes características:

- a. Su objeto exclusivo debe consistir en la cesión en uso de bienes muebles o inmuebles, que cumplan con el requisito de ser considerado costo o gasto para efectos del Impuesto a la Renta.
- b. El arrendatario debe utilizar los bienes arrendados exclusivamente en el desarrollo de su actividad empresarial.

- c. Su duración mínima ha de ser de dos (2) o de cinco (5) años, según tenga por objeto bienes muebles o inmuebles, respectivamente.
- d. La opción de compra sólo puede ser ejercida al término del contrato.

Como se observa, según esta opción la depreciación tributaria del bien objeto de arrendamiento financiero, se puede realizar en el plazo del contrato, realizándose ésta de forma acelerada. No obstante, cabe indicar que en este caso, a diferencia del anterior, no es necesaria la contabilización de la depreciación acelerada para que proceda su deducción, sino que la misma puede realizarse a través de la casilla de “deducciones” de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta. Dicha consideración ha sido expuesta por el Tribunal Fiscal en la RTF N° 00986-4-2006 en la que señala que *“No se exige como requisito para la deducción tributaria de la depreciación de bienes que son objeto de arrendamiento financiero, la contabilización de dicha depreciación”*.

Figura N° 03: Tratamiento tributario de bienes adquiridos en A.F



Fuente: www.asesorempresarial.com

Es importante precisar que tratándose de esta opción, el inicio del plazo de depreciación debe computarse desde que el bien es utilizado por la empresa en sus actividades, aun cuando este momento sea posterior al inicio de la vigencia del contrato. Así lo ha señalado la Administración Tributaria en su Informe N° 219-2007-SUNAT/2B000 en el cual ha indicado que:

1. Corresponde depreciar un bien inmueble dado en arrendamiento financiero desde que el mismo es utilizado por la empresa arrendataria, independientemente de que el contrato haya iniciado su vigencia en fecha anterior a dicha situación.
2. En caso de ejercerse la opción contemplada en el segundo párrafo del artículo 18° del Decreto Legislativo N° 299, el bien inmueble materia del contrato de arrendamiento financiero deberá depreciarse íntegramente considerando como tasa de depreciación máxima anual a la que se establezca linealmente en relación con el número de años de duración del contrato, aun cuando la vigencia de éste cese antes de que termine de computarse la depreciación del inmueble.

2.3.1.10.3. El Retro- arrendamiento Financiero o Leaseback

A. El Impuesto General a las Ventas - IGV.

El Oficio 114-99 de la SUNAT precisa que tratándose de Arrendamiento financiero contemplada en el art. 27 de la Ley de Arrendamiento Financiero (Decreto Legislativo 299). Afirmando que bajo la modalidad del leasing back) el tomador es propiamente el proveedor del bien quien se desprende del mismo vendiéndolo a una sociedad que a su vez se lo arrienda mediante Leasing.

Lo importante de lo anterior es que este tipo de contrato se encuentra regulado en una norma especial del arrendamiento financiero que contiene las estipulaciones que la rigen siendo conveniente señalar que el tratamiento descrito entra a regir a partir del 01.01.2001 por la cual se considera las modificaciones dispuestas por la ley 27394 (30.12.2000) y el Decreto Legislativo 915 (12.04.2001)

La transferencia en propiedad del bien se encontrara gravada con el impuesto en la medida en que se encuentre dentro de los supuestos de los hechos establecidos en el art. 1 del TUO de la ley IGV, y considerando:

Arrendatario –Vendedor

Según los literales a) y d) del Art. 1 de la ley del IGV la transferencia del bien que realiza el vendedor podría tratarse de un bien gravado con el IGV o no, es decir si el arrendatario vende en el país bienes muebles o si el vendedor fuese constructor de los mismos y es la primera venta entonces estaría gravado. Por otro lado si el arrendatario vendiese un inmueble y este no fuese el constructor y no fuera la primera venta del inmueble entonces se trataría de una operación no gravada.

Arrendador-Comprador

Según el literal b) del art. 1 de la ley del IGV, se trataría de una operación gravada con el IGV bajo la calificación de servicio tal como lo señala en la definición del mismo. Por otro lado al finalizar el contrato el arrendador transfiere los riesgos y beneficios al arrendatario, cobrándole la opción de compra, operación de transferencia que también estaría gravada con el IGV si se halla en algunos de los supuestos en el artículo 1 de la ley del IGV.

B. El Impuesto a la Renta

El tratamiento del Lease Back para efectos del Impuesto a la Renta, está enmarcado básicamente a dos (2) aspectos: la depreciación del activo transferido y readquirido en arrendamiento financiero y el efecto de los resultados de las dos operaciones.

Respecto de la depreciación en operaciones de Lease back, es preciso indicar que el último párrafo del artículo 18º del Decreto Legislativo N° 299 establece que en los casos en que el bien cuyo uso se cede haya sido objeto de una previa transmisión, directa o indirecta (Lease back), por parte del cesionario al cedente, el cesionario debe continuar depreciando ese bien en las mismas condiciones y sobre el mismo valor anterior a la transmisión.

De otra parte, en relación al efecto de los resultados provenientes de una operación de lease back, los mismos no se encontrarán gravados con el Impuesto a la Renta salvo que⁵:

- El arrendatario por cualquier motivo no ejerza la opción de compra, en cuyo caso, la renta se devengará en el ejercicio en que vence el plazo para ejercer dicha opción.
- Por cualquier motivo se deje sin efecto el contrato, en cuyo caso la renta se devengará en el ejercicio en que tal situación se produzca.

De acuerdo a lo anterior, podemos afirmar que los contratos de lease back no tendrán efectos tributarios para el enajenante arrendatario.

2.3.1.11. Principales razones para arrendar

Se ofrecen muchas sugerencias sobre por qué las compañías deben arrendar equipo, en lugar de comprarlo. Vamos a revisar las razones sensatas y luego veremos cuatro que son dudosas.

2.3.1.11.1. Buena razones para arrendar

a. Los arrendamientos de corto plazo son convenientes

Supongamos que quiere usar un auto durante una semana. Podría comprar uno y venderlo a los siete días, pero sería tonto. Bastante aparte del hecho de que el registro de la propiedad es una molestia, perdería tiempo en escoger el auto, negociar la compra y arreglar el seguro. Luego, al final de la semana tendría que negociar la venta y cancelar el registro y el seguro. Cuando uno necesita un auto sólo por un breve tiempo, lo más lógico es

⁵ Cabe indicar que en estos supuestos la renta bruta estará dada por la diferencia existente entre el valor de mercado de los bienes y el costo computable de los mismos, al momento de producirse el devengo.

Para tal efecto, el valor de mercado se determinará en función a lo dispuesto en el Artículo 32º de la Ley del Impuesto a la Renta, y en ningún caso será inferior al monto del capital financiado pendiente de pago. No obstante lo anterior, es preciso indicar que lo dispuesto en los supuestos entes señalados, no será de aplicación cuando se produzca la pérdida del bien objeto del contrato y el mismo no sea repuesto.

rentarlo. Así se ahorra el problema de registrar su propiedad y conoce el costo efectivo. De modo similar, a una compañía le conviene arrendar equipo que necesita sólo por uno o dos años. Desde luego, esta clase de arrendamiento es siempre un arrendamiento operativo.

Algunas veces, el costo de las rentas de corto plazo puede parecer prohibitivamente caro o resulta difícil rentar a cualquier precio. Esto sucede en el caso que el equipo se daña fácilmente con un uso descuidado. El propietario sabe que es improbable que los usuarios de corto plazo tengan el mismo cuidado que tendrían con su propio equipo. Cuando hay muchos riesgos de maltrato, los mercados de renta de corto plazo no sobreviven. Así, es bastante fácil comprar un Lamborghini Gallardo si uno tiene suficiente dinero, pero es casi imposible rentar uno.

b. Las opciones de cancelación son valiosas

Algunos arrendamientos que *parecen* costosos en realidad tienen un precio apropiado una vez que se reconoce la opción de cancelarlos. Regresaremos a este punto en la siguiente sección.

c. Se da mantenimiento

En un arrendamiento de servicio completo, el usuario recibe el mantenimiento y otros servicios. Muchos arrendadores están bien equipados para dar un mantenimiento eficiente. Sin embargo, tenga presente que estos beneficios se traducirán en mayores pagos de arrendamiento.

d. La estandarización lleva a bajos costos administrativos y de transacción

Supongamos que tiene una compañía arrendadora que se especializa en el arrendamiento financiero de camiones. En efecto, está prestando dinero a un gran número de compañías (los arrendatarios) que pueden diferir considerablemente en tamaño y riesgos. Pero como el activo subyacente es el mismo y en todo caso se puede vender (un camión), es posible “prestar” con seguridad el dinero (rentar el camión) sin realizar un análisis detallado del negocio de cada empresa. También puede usar un contrato de

arrendamiento simple, estandarizado, con lo cual se hace posible “prestar” pequeñas sumas de dinero sin tener que incurrir en grandes costos de investigación, administrativos o legales.

Por estas razones, el arrendamiento es a menudo una fuente más o menos barata de efectivo para las pequeñas compañías. Ofrece un financiamiento relativamente seguro de manera flexible y gradual, con menores costos de transacción que una emisión de bonos o acciones.

e. Se pueden usar los escudos fiscales

El arrendador es dueño del equipo y deduce su depreciación del ingreso gravable. Si el arrendador puede hacer mejor uso de los escudos fiscales de depreciación, tiene sentido que posea el equipo y traslade algunos de los beneficios fiscales al arrendatario en forma de pagos de arrendamiento más bajos.

f. Arrendamiento y dificultades financieras

En muchos sentidos, quienes hacen arriendos financieros se parecen a los que prestan dinero con garantía, pero los arrendadores tienen un mejor destino en caso de bancarrota. Si un arrendatario deja de pagar el arrendamiento, se podría pensar que el arrendador puede tomar su equipo y llevárselo a casa. Pero si el tribunal de quiebras decide que el activo es “esencial” para el negocio del arrendatario, *confirmará* el arrendamiento. Entonces, la empresa quebrada puede seguir usando el activo, pero debe seguir cubriendo los pagos del arrendamiento. Pueden ser buenas noticias para el arrendador, a quien se le paga mientras otros acreedores tienen que esperar a ver qué sucede. Ni siquiera los acreedores con garantías reciben su pago mientras se soluciona el proceso de quiebra.

Si el arrendamiento no se confirma, sino que *se rechaza*, el arrendador puede recuperar el activo arrendado. Si vale menos que el valor presente de los restantes pagos del arrendamiento, el arrendador puede tratar de recuperar esta pérdida, pero en este caso deberá formarse en la fila con los acreedores sin garantías.

Por desgracia para los arrendadores, hay una tercera posibilidad. Un arrendatario en dificultades financieras puede estar en posibilidad de renegociar el arrendamiento, forzando al arrendador a aceptar menores pagos. Por ejemplo, en 2001 American Airlines (AA) adquirió la mayoría de los activos de Trans World Airways (TWA). TWA estaba en bancarrota y el contrato de compra de AA se estructuró de tal modo que AA podía decidir si confirmaba o rechazaba el arrendamiento de los aviones de TWA. AA contactó a los arrendadores y amenazó con rechazar sus operaciones. Los arrendadores se dieron cuenta de que el rechazo les pondría entre las manos alrededor de 100 aviones para venderlos o arrendarlos a terceros, probablemente a precios de ganga (el mercado de aviones usados no estaba fuerte en ese momento). Los arrendadores terminaron aceptando la renegociación de las tarifas de arrendamiento, que finalmente quedaron en cerca de la mitad de lo que TWA había estado pagando.

g. Evitar el impuesto mínimo alterno

Los administradores financieros de sangre caliente quieren ganar mucho dinero para sus accionistas, pero informar pocas utilidades a las autoridades fiscales. Las disposiciones fiscales en Estados Unidos permiten esto. Una empresa puede usar la depreciación lineal en su informe anual, pero aplicar la depreciación acelerada (y la vida más corta posible del activo) para sus impuestos. Por éste y otros mecanismos perfectamente legales y éticos, las compañías que tienen utilidades se las han arreglado para escaparse de los impuestos. Casi todas las compañías pagan menos impuestos de lo que indican sus estados financieros públicos.⁶

Pero hay una trampa para las compañías estadounidenses que protegen demasiado ingreso: el impuesto mínimo alterno (*IMA*). Las corporaciones deben pagar el IMA siempre que sea mayor que el impuesto que les corresponde, calculado en la forma regular.

⁶ Las diferencias anuales entre los gastos de impuestos declarados y los impuestos pagados realmente se explican en notas al calce en los estados financieros. La diferencia acumulativa se muestra en el balance como un pasivo diferido por impuestos (observe que la depreciación acelerada *postpone* los impuestos; no los elimina).

Los pagos de arrendamiento *no* se hallan en la lista de rubros que se vuelven a sumar cuando se calcula el IMA. Si arrienda en lugar de comprar, la depreciación es menor con fines de impuestos, por lo que el IMA es menor. Hay una ganancia neta si el arrendador no está sujeto al IMA y puede pasar a su cliente algo de los escudos fiscales de la depreciación en forma de menores pagos de arrendamiento.

h. Aumentos en la eficiencia debido a la especialización

Los arrendadores con frecuencia tienen ventajas por eficiencia sobre los arrendatarios para conservar u operar ciertos tipos de activos. Por ejemplo, el arrendador de máquinas de copiado para oficina emplea técnicos expertos y tiene un inventario de partes de repuesto que se requieren para darles mantenimiento.

Ciertos tipos de arrendamiento incluso van con un operador, como el caso de un camión con chofer (de hecho, el término “arrendamiento operativo” se originó en tales arreglos). Al ofrecer los activos junto con los servicios complementarios, los arrendadores logran aumentos en la eficiencia y ofrecen tarifas atractivas por los arrendamientos. Además, si el valor del activo depende de dichos servicios adicionales, entonces la empresa que comprara el activo dependería del proveedor de los servicios, quien luego subiría el precio de estos y se aprovecharía de la compañía. Al arrendar el activo y los servicios como paquete, la empresa mantiene su poder de negociación y preserva su flexibilidad para cambiar a un equipo competidor.

i. Transferencia del riesgo

Al comenzar un arrendamiento, hay una incertidumbre significativa acerca del valor residual del activo arrendado, y quien sea que posea el activo corre el riesgo. El arrendamiento permite que la parte más capaz de correrlo sea la dueña. Por ejemplo, las compañías pequeñas con poca tolerancia al riesgo prefieren arrendar en lugar de adquirir activos.

j. Mejores incentivos

Cuando el arrendador es el fabricante, un arrendamiento en el que corra el riesgo del valor residual éste mejora los incentivos y disminuye los costos de agencia. Dicho arrendamiento proporciona al fabricante un incentivo para producir un artículo duradero y de alta calidad que conservará su valor ante el paso del tiempo. Además, si el fabricante es un monopolista, arrendar el producto le da un incentivo para no sobreproducir y disminuir el valor residual del producto, así como la capacidad de limitar la competencia por ventas de artículos usados.

A pesar de estos beneficios potenciales, se asocian al arrendamiento costos de agencia significativos. Para los arrendamientos en que el arrendador conserva un interés sustancial en el valor residual del activo, el arrendatario tiene menos incentivos para tener cuidados apropiados del activo que se arrienda en vez de comprarse.

Como ejemplo, los fabricantes de automóviles requieren a individuos que renten sus carros que les brinden un mantenimiento apropiado. Sin estos requerimientos los individuos estarían tentados de evitar el pago de los cambios de aceite y otros gastos de mantenimiento hacia el final del contrato de arrendamiento. Por supuesto, hay otras maneras en que los arrendatarios abusan de sus vehículos (conducir con exceso de velocidad, por ejemplo) que no se controlan con facilidad.

2.3.1.11.2. Malas razones para el arrendamiento

a. El arrendamiento evita controles de gastos de capital

En muchas compañías se revisan las propuestas de arrendamiento con tanto cuidado como las propuestas de gastos de capital, pero en otras el uso del arrendamiento puede hacer que un gerente de operaciones evite los procedimientos de autorización que se requieren para comprar un activo. Esta razón para arrendar también es evidente en el sector público, por lo que no es raro que activos grandes se arrienden a fin de evitar pedir la aprobación del gobierno o la ciudadanía de los fondos necesarios para

adquirir los activos. Sin embargo, el arrendamiento quizá resulte más costoso que la compra, y a largo plazo desperdicie el dinero de los accionistas o los causantes. Por ejemplo, en los hospitales municipales se ha visto que a veces es más conveniente desde el punto de vista político arrendar el equipo médico, que pedir al gobierno que provea los fondos para comprarlo.

b. El arrendamiento preserva el capital

Las compañías arrendadoras aportan “100% del financiamiento”, se encargan de todo el costo del activo arrendado. En consecuencia, a menudo sostienen que el arrendamiento preserva el capital, permitiendo que la empresa guarde su efectivo para otras cosas. Pero la empresa también puede “preservar su capital” si obtiene crédito. Si Greymare Bus Lines arrienda un autobús de 100,000 dólares en lugar de comprarlo, conserva sus 100,000 de efectivo. Pero también podría 1) comprar el autobús en efectivo y 2) tomar prestados 100,000 dólares, usando el autobús como garantía. Su saldo bancario termina siendo el mismo, ya sea que arriende, o compre y consiga un préstamo. En cualquier caso tiene el autobús y en cualquier caso tiene un pasivo de 100,000 dólares. ¿Qué tiene de especial el arrendamiento?

Para las corporaciones grandes, la cantidad de apalancamiento que la empresa obtiene mediante un arrendamiento seguramente no excederá la del que la compañía obtiene con un préstamo. Así, es probable que este beneficio sólo exista para compañías pequeñas o muy restringidas en cuanto a capital se refiere

c. Los arrendamientos constituyen un financiamiento fuera del balance.

En algunos países, los arrendamientos financieros son un financiamiento fuera del balance; es decir, una empresa puede adquirir un activo, pagarlo mediante un arrendamiento financiero y no mostrar el activo ni el contrato de arrendamiento en su balance.

En Estados Unidos, el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera o FASB (del inglés *Financial Accounting Standards Board*) exige que todos los arrendamientos de *capital* (es decir, financieros) sean capitalizados. Esto significa que el valor presente de los pagos de arrendamiento se debe calcular y mostrar junto con la deuda en el lado derecho del balance. La misma cantidad se debe mostrar como activo en el lado izquierdo y depreciarse durante la duración del arrendamiento.

El FASB define los arrendamientos de capital como arrendamientos que cumplen *cualquiera* de los siguientes requisitos:

- El contrato de arrendamiento transfiere la propiedad al arrendatario antes de que expire su vigencia.
- El arrendatario puede comprar el activo a un precio de ganga cuando el arrendamiento expire.
- El arrendamiento dura por lo menos 75% de la vida económica estimada del activo.
- El valor presente de los pagos de arrendamiento es por lo menos 90% del valor del activo.

Todos los demás arrendamientos son de operación, por lo que conciernen a los contadores.⁷

Muchos administradores financieros han tratado de aprovechar estos límites arbitrarios entre los arrendamientos financieros y los operativos. Supongamos que quiere financiar una máquina herramienta controlada por computadora que cuesta 1 millón de dólares. Se espera que la vida de la máquina herramienta sea de 12 años. Podría firmar un contrato de arrendamiento de ocho años y 11 meses (apenas lo suficiente para evitar el requisito 3) con pagos de arrendamiento que tengan un valor presente de 899 000 dólares (apenas lo suficiente para evitar el requisito 4). También podría cuidar que el contrato de arrendamiento eluda los requisitos 1 y 2. El

⁷ En 2006, el FASB anunció planes para revisar estas reglas contables. Esto podría resultar en que se registre más actividad de arrendamiento en los balances.

Resultado muestra que tiene un financiamiento fuera del balance. Este arrendamiento no tendría que ser capitalizado, aunque es evidentemente una obligación fija, de largo plazo.

Desde luego, cuando una empresa obtiene financiamiento fuera del balance, las medidas convencionales de apalancamiento financiero, como la razón entre deuda y capital, subestiman el grado real de apalancamiento financiero. Algunos creen que los analistas financieros no siempre se dan cuenta de que existen obligaciones de arrendamiento fuera del balance (que de todos modos se explican al calce de la hoja) ni de la mayor volatilidad de las ganancias que resulta de los pagos fijos de arrendamiento. Esto es correcto si las obligaciones de arrendamiento fuera del balance son moderadas y “se traspapelan” entre todas las otras actividades de la empresa. Pero no esperemos que los inversionistas, analistas de inversiones y agencias calificadoras de deuda pasen por alto grandes obligaciones ocultas, a menos que la administración los engañe sistemáticamente.

d. El arrendamiento afecta el ingreso en libros

El arrendamiento puede hacer que el balance y el estado de resultados de la empresa tengan mejor apariencia, al incrementar el ingreso en libros o reducir el valor de los activos en libros o ambos.

Un arrendamiento calificado como financiamiento fuera del balance afecta el ingreso en libros sólo en una forma: los pagos de arrendamiento son un gasto. Si, en su lugar, la empresa compra el activo y obtiene un préstamo para pagarlo, se deducen tanto la depreciación como el gasto de intereses. Por lo general, los arrendamientos se establecen de manera que los pagos en los primeros años sean menores que la depreciación más el interés, en la alternativa de comprar y obtener un préstamo. En consecuencia, el arrendamiento incrementa la utilidad contable en los primeros años de la vida de un activo. Se puede incrementar todavía más drásticamente la tasa de rendimiento contable, porque el valor en libros de los activos (el denominador en el cálculo de la tasa de rendimiento contable) se subestima si el activo arrendado nunca aparece en el balance de la compañía.

El impacto del arrendamiento en la utilidad contable en sí mismo no tiene efecto en el valor de la empresa. En los mercados de capital eficientes, los inversionistas examinarán los resultados contables de la empresa para llegar al valor real del activo y el pasivo incurrido para financiarlo.

2.3.1.12. Marco legal del Arrendamiento Financiero (Leasing)

En el Perú, octubre de 1979 se dio el Decreto Ley N° 22738, aunque restringiendo su utilización sólo a las empresas financieras.

En junio de 1981, el Decreto Legislativo N° 212 normó el tratamiento tributario y amplió su ámbito a empresas especializadas que se constituyeran con tal fin.

En julio de 1984 se promulgó el Decreto Legislativo N° 299 (vigente hasta la fecha), el que, al autorizar a los bancos a efectuar operaciones de leasing, otorgó realmente el marco legal que posibilitó el despegue del leasing en el mercado financiero peruano.

En la actualidad están vigentes las modificaciones incorporadas mediante dos dispositivos: la Ley N° 27394 promulgada en diciembre de 2000, y el Decreto Legislativo N° 915 promulgado en abril de 2001.

La propiedad de los bienes recae en el arrendador si el contrato de leasing se rige tributariamente por el DL N° 299, o recae la propiedad en el arrendatario si el contrato de leasing se rige por la Ley N° 27394 y DL N° 915. La depreciación tributaria será efectuada por el arrendador y/o por el arrendatario, según corresponda.

Todos los contratos de leasing celebrados a partir del 1° de enero de 2001 se rigen por la Ley N° 27394 y el DL N° 915, con la sola excepción de aquellos arrendatarios que cuenten con convenios de estabilidad tributaria celebrados antes del 1 de enero de 2001. En ese caso, el marco aplicable es el del DL N° 299.

El artículo 18° del Decreto Legislativo 299 modificado por la Ley 27394 prevé que para fines del Impuesto a la Renta el arrendador considerará la operación de arrendamiento financiero como una colocación (financiación), de acuerdo a las normas contables pertinentes y percibe intereses por la financiación otorgada al arrendatario, estos constituyen ingresos gravados en el período en que se devenguen.

Las operaciones de arrendamiento financiero constituyen colocaciones para las empresas bancarias y empresas del arrendamiento financiero, éstas se encuentran sometidas al régimen de provisiones previstas en las normas aprobadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y serán deducibles como tales en la determinación del Impuesto a la Renta, siempre que cumplan los requisitos previstos por el inciso h) del artículo 37° de la LIR y el inciso e) del artículo 21° de su norma Reglamentaria.

2.3.2. Fuentes de financiamiento

2.3.2.1. Concepto de Financiamiento

Una de las actividades principales de cualquier negocio es la de reunir capital y a la forma de conseguirlo se le conoce como financiamiento. A través de éste se tiene la posibilidad de mantener una economía estable y eficiente que le permita continuar con sus actividades regulares.

“Financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas en préstamo que complementan los recursos propios.”

Cuando una empresa precisa realizar inversiones bien sean inversiones de tipo corrientes ó inversiones no corrientes, para el desarrollo de su proceso productivo; lo primero que se debe de hacer es analizar la Mypes y saber con que tipo de recursos cuenta para poder financiarse. Para realizar este análisis, es necesario responder a preguntas como: ¿es mejor financiarse

con recursos propios o ajenos?, ¿internos o externos?, ¿a corto o a largo plazo? ¿nivel de exigibilidad?.

La respuesta a estas preguntas dependerá del grado de liquidez del activo o bien a lo que se destine la financiación. Pero también vendrá condicionado por la situación económica, financiera y patrimonial de la Mypes, y por las implicaciones que cada instrumento supone, a nivel de costes, garantías, fiscalidad, ventajas, etc.

Todo negocio necesita capital para funcionar independientemente de su giro y no se puede pedir a los proveedores que esperen hasta obtener ingresos para pagarles; por lo general, las fuentes de recursos financieros son internas y externas.

2.3.2.2. Financiamiento interno

En una sociedad el principal mecanismo de autofinanciamiento, se origina a través de los aportes iniciales de capital de los socios, en el caso de sociedades mercantiles; puede también ser ampliado con la retención de utilidades o por medio de aumentos del capital accionario.

Santillana (2003) considera que el financiamiento interno es menos costoso para una empresa que el financiamiento externo, porque no tiene que incurrir en los costos de transacción para obtenerlo. Pero además de las aportaciones de los accionistas, también se pueden obtener fondos internos a través de la recuperación de las cuentas por cobrar y la venta de activos diferentes al giro de la entidad. Una empresa al operar en forma regular necesita recursos líquidos para financiar proyectos de expansión y sustitución, la primera fuente a la que debe recurrir es a las aportaciones adicionales de capital de los accionistas o a invitar a otros inversionistas a participar en la sociedad.

Además un aspecto importante que se resalta en su investigación, es reforzar la organización con capital propio, en lugar de congestionarla con

créditos y financiamientos que representan un riesgo por la carga financiera.

2.3.2.2.1. Autofinanciación

La financiación propia es una de las alternativas más comunes aunque no muy utilizada con que nos podemos encontrar a la hora de buscar financiación para la Mype.

Está formada por los recursos financieros que la empresa genera por sí misma, sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero, es decir sus propios fondos, bien sean las reservas, las amortizaciones y las provisiones, las cuales constituyen las partidas más importantes dentro de los recursos financieros internos de la empresa.

Dentro de este tipo de financiación podemos optar por dos modalidades:

a. Financiación de enriquecimiento: formada por las reservas. Las reservas o retención de beneficios (remanente, resultado del ejercicio...) suponen un incremento del neto patrimonial o riqueza de la empresa, actualmente con el nuevo plan contable general, deberá destinarse un 10% del beneficio a su dotación, hasta alcanzar el 20 % del Capital Social. El resto podrá destinarse a Reservas Voluntarias, si no se opta por el reparto de Dividendos. La principal fuente de financiación de enriquecimiento son las reservas.

Reservas

Podemos definir las reservas como el porcentaje de beneficio obtenido por una empresa en el desarrollo de su actividad económica, que no ha destinado al reparto de dividendos, pasando a formar parte de la propia empresa, dotándola de mayor solidez financiera.

Las principales características son:

- Están compuestas por los beneficios no distribuidos de la empresa. Por lo tanto, se dotan con cargo a los beneficios, pasan a formar parte de los fondos propios del pasivo de una empresa.

- Tienen como objetivo incrementar los recursos propios de la empresa (el patrimonio de la empresa) para hacer frente a futuras pérdidas o inversiones que puedan producirse en el futuro. Por tanto, estamos hablando de una fuente financiera destinada a cubrir las necesidades financieras que puedan producirse en el largo plazo, por lo tanto cuando una entidad financiera analiza el balance de una mype, tendrá mayores posibilidades que se le conceda la operación cuando sus fondos propios (compuestos por capital, reservas, resultado del ejercicio, y subvenciones) son mayores que si tiene unos fondos propios escasos, estas reservas se pueden ir acumulando, no tienen fecha de disposición.

b. Financiación de mantenimiento: incluimos amortizaciones y provisiones. Su objetivo es mantener “intacta” la riqueza o capacidad de la empresa, sin embargo, mientras no surge la necesidad de aplicarlas al destino para el que han sido creadas, constituyen fuentes de financiación. Las principales fuentes de mantenimiento son las amortizaciones y provisiones, las cuales explicaremos posteriormente.

Amortizaciones

Los bienes que forman parte del patrimonio de la empresa, debido a su uso, a la obsolescencia o al mero transcurso del tiempo, pierden valor. A este efecto se le denomina depreciación, que se traduce en términos económicos en la amortización.

Las razones que hacen que los bienes se deprecien son:

- Depreciación física: por ejemplo, las maquinas de una fábrica pierden valor debido al desgaste y a su utilización.
- Depreciación por agotamiento o caducidad: hay empresas que tienen activos que caducan, y por lo tanto, tienen que tener prevista la reposición de dicho activo cuando llegue el momento. Por ejemplo, en determinadas empresas, como las mineras, un gran número de elementos del activo fijo pierden valor al agotarse el recurso natural que se está explotando.

- Depreciación por obsolescencia: se debe a que con el paso del tiempo los bienes quedan anticuados debido, por ejemplo, por la aparición de máquinas completamente nuevas.

Provisiones

Son retenciones de beneficios que se hacen en la empresa, para dotar fondos con los que hacer frente a pérdidas ciertas no realizadas, o a gastos futuros.

Las características más comunes de ambos tipos de financiación son las siguientes:

- Son fuentes de financiación interna, propia y a largo plazo. Son recursos generados por la propia empresa derivados del desarrollo de su actividad.
- No suponen un incremento del neto patrimonial, sino un mantenimiento.

Tanto para las mypes como para las microempresas, este tipo de autofinanciación representa una importante fuente de obtención de recursos en el largo plazo, sobre todo cuando existen ciertas dificultades para acceder al mercado financiero.

En empresas de rentabilidad elevada, son recursos que deben asignarse a la adquisición de activo, corriente o no corriente, tratando con ello de optimizar la tesorería de la empresa. En épocas de recesión o de debilidad de la empresa, las amortizaciones y provisiones se destinarán a la reducción de deudas.

2.3.2.2.2. Capital social

En este apartado trataremos de explicar aquellas fuentes de financiación mediante las cuales una Mype puede obtener recursos, dentro de estas fuentes de financiación destacar que son recursos que pasarán a formar parte de la financiación propia de la Mype, pero su origen es externo, por eso algunos autores también las llaman fuentes de financiación propias externas.

Se acude a este tipo de financiación cuando la financiación propia no es suficiente para satisfacer las necesidades financieras de la empresa. Es este el motivo por el que las entidades financieras y no financieras tienen que acudir a la llamada financiación externa, bien sea emitiendo acciones, participaciones u obligaciones, o bien acudiendo al mercado de crédito para obtener préstamos a corto, medio o largo plazo.

La emisión de acciones o participaciones - ampliaciones de capital - forma parte de la financiación externa de la empresa, porque no la genera la propia empresa, sino que se obtiene a partir de desembolsos de terceras personas, esta, junto con la financiación interna, forman la financiación propia de la Mype, es decir estos fondos son “propiedad” de la Mype, ya que no son exigibles por terceras personas.

El resto de las fuentes externas son recursos ajenos a la empresa; estos sí son exigibles, y dependiendo de la permanencia de estos recursos en la empresa, serán exigibles a largo plazo (más de un año) o exigibles a corto plazo (menos de un año). (Nuñez González A., Vieites Rodríguez R. 2009)

La primera fuente de financiación de toda empresa es el capital, que representa las aportaciones, dinerarias y no dinerarias, realizadas por los socios propietarios en la fundación de la empresa, así como en futuras ampliaciones, documentándose en acciones o participaciones.

El capital de una sociedad puede encontrarse fundamentalmente en los siguientes estados:

- *Suscrito*: capital efectivamente adquirido por los accionistas / partícipes o público en general, en caso de constitución de una sociedad o ampliación de capital, independientemente de que haya sido desembolsado o no en ese momento. Se corresponde con el valor nominal de las acciones / participaciones emitidas y ya adquiridas por los socios.

- *Suscrito con prima de emisión:* acciones o participaciones en el capital de una sociedad que se suscriben a un valor nominal superior al del título. La diferencia entre el valor nominal y el valor suscrito constituye la prima de emisión.
- *Capital desembolsado:* capital suscrito por los socios o accionistas y efectivamente ingresado en una sociedad anónima (no es posible en limitadas).

Las aportaciones pueden ser en dinero, bienes inmuebles, bienes muebles, y cualquier otro hasta efectuar el desembolso total comprometido por cada socio, siempre y cuando se traten de bienes y derechos económicos que se puedan valorar.

La escritura de constitución de la empresa reflejará el monto del capital inicial con el que nace la empresa, la cuantía que cada uno de los socios aporta, reflejándose la cuantía del capital que efectivamente ha sido desembolsada por cada socio y el plazo para desembolsar la totalidad.

2.3.2.3. Financiamiento externo

Es común que los accionistas sean incapaces o simplemente no desean aportar más dinero o bienes con el objeto de generar capital de trabajo para la empresa; es por ello que las empresas deben recurrir al sistema financiero para obtener recursos para financiar sus operaciones. El financiamiento externo es aquel en el que los fondos son provistos a la empresa por parte de terceros, ya sea de particulares o instituciones financieras.

Se puede definir la financiación externa como aquellos recursos que proceden de terceros, y que se prestan con el compromiso de devolverlos en una fecha determinada que ha sido previamente acordada por las partes, se caracterizan por tanto, porque son exigibles. Para la obtención de estos recursos la empresa debe de pagar a cambio a los prestatarios (bancarios, comerciales, especializados, ó con ayudas públicas) un interés, en concepto de remuneración del préstamo.

Podemos definir la financiación bancaria como aquella financiación ajena (aportación de terceros distintos de los propietarios), de la que puede disponer una Mype como complemento a su financiación propia. Dentro de la financiación bancaria debemos de hacer una diferenciación muy importante, en función de la duración y de la exigibilidad de dicha financiación.

2.3.2.3.1. Financiación Bancaria a corto plazo

Lo podemos definir como aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Entre los instrumentos que existen podemos destacar préstamos, créditos, descuento comercial (letras, pagarés, certificaciones,...), factoring, confirming y comercio exterior, estos tres últimos están tomando mucha fuerza, en los últimos tres años.

Crédito-préstamo bancario

En este apartado trataremos de explicar que en el corto plazo, las entidades financieras pueden utilizar los dos productos, debido a sus semejanzas en el corto plazo, también depende mucho de las entidades el producto que más les interese comercializar en ese momento.

Es el contrato más conocido como póliza de crédito mediante el cual una entidad financiera pone a disposición de la empresa fondos hasta un límite determinado, límite acordado entre el cliente la entidad y el departamento de riesgos. Por su parte, la empresa se compromete al pago periódico de intereses sobre las cantidades dispuestas, y a la devolución del principal al finalizar el plazo del contrato pactado, plazo normalmente inferior a un año. Las entidades financieras cobrarán intereses sobre las cantidades no dispuestas.

Los bancos son la principal fuente de préstamos no garantizados a corto plazo para la empresa. El principal tipo de préstamo que los bancos hacen a las empresas es el préstamo a corto plazo de liquidación automática. Estos préstamos están destinados sólo a mantener a la empresa a través de picos temporales en necesidades de financiamiento que se deben principalmente

a las acumulaciones de inventario y de cuentas por cobrar. Conforme los inventarios y las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo, se generan los fondos que se necesitan para retirar estos préstamos. En otras palabras, el uso para el que se destina el préstamo proporciona el mecanismo mediante el cual se paga el préstamo, de aquí el término de liquidación automática (Gitman, 2003)

Su principal característica es que gráficamente es como los dientes de sierra, unas veces está en positivo, otras en negativo. Se diferencian principalmente de un préstamo en que, se discrimina el importe de intereses entre la parte dispuesta y la no dispuesta. Los intereses por la parte dispuesta normalmente son abonados por trimestres vencidos.

Es un instrumento financiero a corto plazo, adecuado para financiaciones no vinculadas a una operación de inversión concreta, cuando la empresa se encuentra con insuficiencia de liquidez, o cuando necesita de disponibilidades permanentes e irregulares y adaptadas a la marcha de su negocio.

Descuento comercial

Uno de los productos más utilizados en los últimos años y que actualmente está siendo sustituido por otro tipo de productos como el Confirmig y Factoring, todo ello originado por la situación económica actual, cualquier anotación en Rai ó en Asnef impide según dictámenes de riesgos a descontar un documento.

Podemos definir el descuento de papel comercial como aquel que se deriva de una operación mercantil en la que existen relaciones comerciales entre el cliente y el proveedor. El proveedor toma en este caso la forma de librador del documento, es decir quien paga, emite un pagaré, documento no truncable, letra, etc... , esto es, el que gira el efecto contra su cliente, el deudor o librado concediéndole aplazamiento en el pago. Por lo tanto, si el proveedor está interesado en negociar, ó llamado en el argot financiero, descontar el documento, tiene que entregarlo a favor de la entidad

cediéndole el derecho de cobro, frente al tercero deudor. Así, el librador o cualquier otro tenedor legítimo que lleve a cabo esta operación, cobra anticipadamente en la fecha del descuento, el efectivo procedente de restar al nominal los intereses y gastos, y la entidad financiera recibirá el nominal del efecto comercial en la fecha de vencimiento.

Cuando la persona legitimada para cobrar el documento, negocia con el banco la cesión del título de crédito, transmite la propiedad del efecto y el riesgo inherente. Es por esto que las entidades financieras aceptan la transmisión de la titularidad del crédito salvo buen fin, puesto que el cliente queda obligado a reintegrar el nominal más comisiones y gastos de devolución cuando el crédito no es pagado al vencimiento por el tercero deudor.

Existen diversos medios para instrumentalizar el pago de operaciones comerciales con aplazamiento de pago, entre los que adquieren especial importancia la letra de cambio, el cheque y el pagaré.

Todas estas formas de pago suponen la emisión de un efecto en el que se reconoce la obligación de pago, así como las condiciones en que se producirá el mismo. Los efectos comerciales posibilitan a su tenedor el acceso a financiación a través del descuento de los mismos. En la actualidad, la práctica bancaria ha extendido la posibilidad de descuento a letras de cambio, pagarés, cheques y recibos tramitados electrónicamente. La entidad financiera gestiona a su vencimiento el cobro de los efectos anticipados, pero no asume el riesgo de impago si finalmente el deudor no paga las mismas, ejerciendo la acción de recobro sobre la empresa.

Merece mención especial la letra de cambio como el medio de pago materializado a través del efecto más común en el tráfico mercantil. El descuento comercial se caracteriza por ser un título valor susceptible de transmisión vía endoso, y tener garantía jurídica de cobro con fuerza ejecutiva.

Factoring

El Factoring, lo podemos definir como una serie de servicios financieros y administrativos prestados por entidades ó establecimientos financieros a empresas, que cobran a plazo de sus clientes, instrumentando la operación mediante la cesión de los créditos comerciales generados por su propia actividad.

El contrato de factoring debe comprender toda la facturación del cedente, por lo que éste se ve obligado a tener que ceder todos sus créditos frente a terceros. Esto se justifica por el hecho de que el cedente podría comportarse de manera oportunista y ceder únicamente aquellos créditos con riesgo de insolvencia, reservándose para sí aquellos en que no exista riesgo.

Confirming

Este producto junto con el factoring es de los que más fuerza están adquiriendo comercialmente hablando. Su porcentaje de utilización está aumentando a medida que pasa el tiempo y en muy corto plazo. Las operaciones de confirming pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

2.3.2.3.2. Financiación Bancaria a largo plazo

Podemos definir este tipo de financiación como aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año. Dentro de esta cabe destacar los siguientes instrumentos; préstamos-créditos, leasing y renting.

Préstamo-crédito hipotecario

Es un préstamo que tiene garantía real de un bien - mueble o inmueble - el cual responde del cumplimiento de la obligación que garantiza. La garantía real supone siempre un poder directo e inmediato sobre el bien. El préstamo hipotecario más habitual es el que se constituye sobre bienes inmuebles, y se caracteriza por formalizarse en escritura pública ante Notario, e inscribirse en el Registro de la Propiedad correspondiente, ya que la garantía

hipotecaria no nace jurídicamente hasta el momento en que se efectúa la inscripción registral.

Mencionan Besley y Brigham (2001), que un préstamo a largo plazo es un contrato en virtud del cual el prestatario se obliga a hacer al prestamista una serie de pagos de intereses y de capital en fechas específicas. Los préstamos a plazo, generalmente, se negocian en forma directa entre la empresa prestataria y una institución financiera (banco), una compañía de seguro o un fondo de pensiones. A pesar de que los préstamos a plazo varían desde dos (2) a treinta (30) años, la mayoría de ellos se celebran con base a períodos, cuyo rango va desde tres (3) a quince (15) años.

De acuerdo a los autores antes mencionados, los préstamos a plazo tienen tres (3) ventajas principales sobre las ofertas públicas: Velocidad, Flexibilidad y Bajos Costos de Emisión. Esto debido a que se negocian en forma directa entre el prestatario y el prestamista, por lo que el nivel de documentación se reduce. Una ventaja adicional está relacionada con la flexibilidad futura, es decir, por lo general el prestatario se sienta con el prestamista y de mutuo acuerdo realizan modificaciones del contrato.

Es una fuente de financiación que se caracteriza por:

- La existencia de una garantía real llamada hipoteca.
- Préstamos de larga duración. El periodo de amortización es la totalidad de tiempo para el que se paga la hipoteca; así es usual la existencia de hipotecas a 15 o 20 años. En los últimos años se contratan préstamos hipotecarios con periodos de amortización más largos, que alcanzan los 30 o 40 años.
- El destino habitual del préstamo hipotecario es la adquisición de un bien inmueble: nave, taller, vivienda, etc.
- Contrato mercantil: es un contrato porque supone consentimiento común y la creación de una obligación, y es mercantil porque participa en el mismo un empresario

- Contrato de adhesión: el prestamista presenta al prestatario unas condiciones contractuales generales con escasas posibilidades de modificación.
- Contrato oneroso: la operación no es gratuita. El préstamo entregado por la entidad financiera se realiza a cambio de una contraprestación económica consistente en reembolso del capital, comisiones e intereses.
- Los intereses del préstamo hipotecario son más reducidos que los que se aplican en préstamos sin garantía hipotecaria.
- Las obligaciones de pago están aseguradas a través de garantías personales, reales y Procesales (existencia de notario público).

Es un recurso a largo plazo adecuado para hacer frente a la adquisición de inmovilizados no corrientes. Sus condiciones suelen ser más favorables que las ofrecidas por otros instrumentos. Su solicitud puede responder a estrategias de reserva de recursos propios, para destinarlos a operaciones en los que la obtención de financiación ajena sea más dificultosa.

Préstamos no hipotecarios

Son aquellos préstamos cuya garantía es personal o pignoratícia, pudiendo ser su titular, y por tanto quien aporta la garantía, tanto una persona física como una persona jurídica. Suelen amortizarse en períodos de entre 5 y 10 años.

Es un contrato formalizado entre dos partes: a) Prestamista: es quien entrega el dinero, normalmente la entidad financiera; b) Prestatario: persona física o jurídica que recibe el dinero para su uso personal - consumo – o para la actividad mercantil que explote.

Bonos

De acuerdo a Van Horne y Wachowicz (2002), es un instrumento de deuda a largo plazo con una vigencia que generalmente es de diez (10) años o más. Si el valor tiene un vencimiento menor a diez (10) años, comúnmente se le conoce como nota.

Por otro lado, Besley y Brigham (2001), comentan que un bono es un contrato a largo plazo en virtud del cual un prestatario conviene en hacer pagos de intereses y de capital en fechas específicas al tenedor del instrumento, con vencimientos comúnmente entre veinte (20) y treinta (30) años.

Según Van Horne y Wachowicz (2002), para comprender en qué consisten los bonos, es necesario familiarizarse con algunos términos importantes y características comunes de los mismos.

Para Gitman (2012), se requieren ciertos acuerdos legales para proteger a los compradores de bonos. Los tenedores de bonos están protegidos principalmente por el contrato y el fiduciario.

El Contrato de emisión de bonos es un documento legal que especifica los derechos de los tenedores de bonos y las obligaciones de la corporación o empresa emisora. En el contrato se incluyen las descripciones de cantidad, y fecha de todos los pagos de intereses y del principal, diversas normas y cláusulas restrictivas y, frecuentemente, requerimientos de fondos de amortización y cláusulas de intereses sobre los valores.

Leasing

También llamado arrendamiento financiero, es una modalidad, de financiación, consiste en un contrato de alquiler de bienes por un periodo determinado, y en el cual el arrendatario financiero (cliente), escoge el vendedor y el bien mueble ó inmueble, que precise para su explotación, solicitando al banco que lo adquiera expresamente para alquilárselo. Como contraprestación, el arrendatario financiero se obliga al pago de forma irrevocable de las cuotas periódicas que componen el plazo del arrendamiento y se responsabiliza del mantenimiento, seguros, impuestos y otros gastos derivados del uso y conservación del bien arrendado. Al finalizar el contrato el arrendatario financiero, puede optar, por comprar el bien, pagando por él una cantidad ya estipulada llamada valor residual u

opción de compra, devolver el bien ó firmar un nuevo contrato con el consentimiento del arrendador financiero.

Renting

Uno de los productos que más importancia está tomando en el ámbito financiero (aunque actualmente no se le considera como uno más de los productos financieros) en el último año, todo ello motivado por las ventajas tan importantes que tiene y la despreocupación del mantenimiento.

El renting es un alquiler de bienes a largo plazo que incluye todos los servicios de seguro, mantenimiento y reparación necesarios para que el bien funcione correctamente. El arrendatario no es el propietario del bien, sino el que lo alquila.

Dentro del renting podemos encontrar dos tipos:

- Renting de vehículos, es aquel destinado al alquiler de vehículos para particulares, profesionales, autónomos, flotas de directivos, vendedores,...
- Renting de otros bienes se emplea para el alquiler de fotocopiadoras impresoras, maquinaria...

Del renting se podría decir que es una ampliación de la herramienta de financiación conocida como leasing. Tiene bastantes similitudes con el leasing pero el renting se diferencia principalmente en que da cobertura a todos los gastos que genere el bien, excepto las sanciones administrativas y la energía que necesite el activo en cuestión para su utilización (gasolina, gasoil...etc.).

El renting es un servicio integral de alquiler de bienes, que tiene las siguientes características:

- A medio y largo plazo: los plazos más habituales se plantean en torno a tres años en bienes tecnológicos, y a cuatro en renting de vehículos.

- Sin opción de compra: no existe opción de compra - extremo que lo diferencia del leasing aunque en ocasiones los bienes objeto de estos contratos son adquiridos por el arrendatario o por el conductor habitual, en el caso de vehículos - por un precio aproximado al valor residual del bien, que se negocia en el momento del vencimiento del contrato en función del estado del elemento en cuestión.
- Dirigido a particulares, profesionales y empresas.
- Con todos los servicios necesarios para el buen funcionamiento del bien.

El renting permite disponer de un bien sin necesidad de inmovilizar los recursos financieros, permitiendo destinar estos recursos a inversiones con una mayor rentabilidad o interés estratégico. Se aconseja su utilización para acceder a equipos informáticos de última generación, así como a equipos de transporte, elementos caracterizados por su rápida obsolescencia.

2.3.3. Riesgo crediticio

2.3.3.1. Concepto de Riesgo de Crédito

“Históricamente el riesgo de crédito es el más antiguo y el que mayor importancia tiene en términos de las pérdidas potenciales que su inadecuado manejo puede implicar para una institución de crédito. Sus orígenes datan, por lo menos desde 1800 a.C.: en esencia ha permanecido sin variantes desde aquella época.” (Santos, 1999, p. 22)

Dentro de las principales definiciones de riesgo de crédito se encuentran las siguientes:

“El riesgo de crédito surge cuando las contrapartes están indispuestas o son totalmente incapaces de cumplir sus obligaciones contractuales. El riesgo de crédito abarca tanto el riesgo de incumplimiento que es la valuación objetiva de la probabilidad de que una contraparte incumpla, como el riesgo de mercado que mide la pérdida financiera que será experimentada si el cliente incumple” (Philippe, 2002, p. 85).

“Se determina que existen dos tipos de riesgo de crédito: el riesgo de incumplimiento, que se refiere a la pérdida potencial derivada de que la contraparte no pueda cumplir con sus obligaciones financieras en las condiciones definidas contractualmente: y el riesgo de mercado que se define como la pérdida potencial que podría sufrir un tenedor de un portafolio de préstamos, instrumentos financieros o derivados, como consecuencia de que el valor de mercado de estos disminuya. La segunda definición plantea exposición al riesgo de crédito aun en el caso de que la contraparte no sufra quebranto alguno” (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 1999, p. 52).

De acuerdo con los principios para la administración del riesgo de crédito del mismo comité, el riesgo de crédito puede definirse simplemente como la pérdida potencial ocasionada por el hecho de que un deudor o contraparte incumpla con sus obligaciones de acuerdo con los términos establecidos.

2.3.3.2. Manifestaciones del Riesgo de Crédito

Como se mencionó en la parte que se refiere al origen del crédito, el riesgo inherente a este presenta dos fuentes de pérdidas, las Pérdidas Esperadas (PE) y las Pérdidas No Esperadas (PNE). En México a las primeras se les hace frente con provisiones preventivas. Dichas provisiones son calculadas con base a un análisis estático de la condición general de cada uno de los créditos que integran la cartera.

Las grandes carteras calificadoras de los Estados Unidos. (Standard & Poor's, Moody's, Duff & Phelps), realizan este tipo de análisis para bonos gubernamentales y corporativos de varios países tanto por emisiones como por emisores.

El segundo tipo de pérdidas (Pérdidas No Esperadas) esta asociada a cambios en la calidad de la cartera de crédito en el tiempo. A esta se suele hacer frente con el capital de la institución.

2.3.3.2.1. Pérdidas Esperadas

Las Pérdidas Esperadas representan el porcentaje del crédito original que las autoridades financieras esperan que se pierda dado el deterioro actual de

la cartera. A estas pérdidas corresponden provisiones obligatorias que las instituciones tienen que acumular como fondo de contingencia para proteger la cartera de crédito.

La suma de las Pérdidas Esperadas de cada crédito constituye la Pérdida Esperada de la cartera y el monto de provisiones, las cuales también se conocen como reservas preventivas.

2.3.3.2.2. Pérdidas No Esperadas

Están compuestas por riesgos crediticios en la cartera que no se consideran como probables o estimables en la fecha de evaluación, pero que a pesar de lo anterior, podrían ocurrir en el futuro. El capital de la empresa debe ser suficiente para cubrir este tipo de pérdidas.

Como ya se mencionó, la medida de Basilea presenta deficiencias que han atraído la atención de diferentes administradores de riesgo. Los cuales buscan resolver dichas deficiencias, por lo que han desarrollado recientemente diversas metodologías que asignan un tratamiento especial al riesgo de crédito. El objetivo de estas, es el estimar cuanto capital debe de reservar la institución para asegurar su solvencia. Entre las recientes metodologías destacan Credit Metrics y Credit Risk.

2.3.3.3. Importancia del Riesgo de Crédito

“El sector bancario es uno de los principales motores económicos de un país, ya que actúa como colocador de recursos económicos entre agentes superavitarios y deficitarios, desempeñando un importante papel en la movilización de fondos de los depositantes y en la concesión de créditos, canalizando así, recursos para inversión y ahorro” (Blanco, 1996, p. 19).

El riesgo de crédito cobra una gran importancia dada la creciente globalización y los cambios en el mercado financiero, lo cual lleva a mejorar los mecanismos de regulación que busquen disminuir el riesgo en todos los sentidos.

Por consecuencia de los factores mencionados en el párrafo anterior, es que la mayoría de los países han establecido mecanismos de supervisión y regulación para controlar el riesgo de crédito en las instituciones. Sin embargo a pesar de una regulación prudencial, la experiencia indica que cuándo una crisis llega amenazante a la industria bancaria de un país, los fondos y las reservas que se tengan para tratar estos problemas se vuelven insuficientes para mantener la integridad del sistema.

Cabe citar, que México ha sido un país clave en la última década del S. XX en lo que se refiere al ámbito financiero. Siendo un claro ejemplo de un país con una inadecuada administración de riesgo de crédito, ya que en poco más de una década presentó dos crisis (1982 y 1994). Lo que convirtió a México en un llamado de atención para todos los países emergentes: la revista Fortune publicó la lista de otras siete naciones (Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia, Brasil, Argentina y Chile) que se consideraban propensas como México a sufrir un colapso económico, seis de estos países atravesaron crisis económicas que obligaron a su rescate: todas menos Chile, fueron socorridas internacionalmente.

2.3.3.4. Fuentes y Análisis del Riesgo de Crédito

2.3.3.4.1. Fuentes del Riesgo de Crédito

Es conveniente antes de iniciar el análisis del riesgo de crédito, identificar en las operaciones del balance las fuentes de exposición de riesgo de crédito, al que se enfrenta una institución financiera.

Si se observa el balance de una institución financiera, se puede notar que la principal fuente de riesgo de crédito al que está expuesta la misma, tiene su origen del lado de los activos. Los activos de las instituciones financieras se encuentran divididos en activos financieros (bonos, acciones, papel bancario, papel privado, derivados etc.) y activos con naturaleza crediticia (principalmente préstamos comerciales, hipotecarios o de consumo) y otros activos (inmuebles y otros).

La naturaleza de los diferentes tipos de activos representa una exposición al riesgo distinta. Para tener un buen análisis del riesgo de crédito hay que identificar cuales son las fuentes para así cuantificarla:

- Riesgo de contraparte: se origina cuando una empresa o individuo esta expuesto al riesgo de incumplimiento de un tercero, por lo general estos tipos de riesgos se asocian con operaciones que pueden valuarse a mercado como son los Swaps, de hecho se trata de un riesgo característico del mercado de derivados.
- Riesgo de concentración: se refiere a un riesgo extra de cartera que surge como consecuencia de una mala diversificación de créditos.
- Riesgo de créditos relacionados: es aquel que surge de una falta de objetividad en el análisis o en la decisión de otorgar un crédito a una persona o entidad vinculada a una institución crediticia.
- Riesgo sistémico: es el riesgo de que problemas de solvencia causen dificultades a otras instituciones, en otros segmentos del mercado. o el sistema financiero en su conjunto. El riesgo sistémico en el mercado financiero se genera por la interdependencia de las instituciones a cambios abruptos en el precio de los activos.
- Riesgo de Mercado: en su forma más elemental, este riesgo hace referencia a la evaluación de valores que tenga el prestatario, de esta manera, el riesgo de mercado se convierte en la pérdida potencial por cambios en los factores que inciden sobre la valuación de un valor o posición de mercado. Dos de las principales formas en que se presenta el riesgo de mercado son: riesgo de tasa de interés y riesgo cambiario.” (Lara, 2004, p.9).

2.3.3.4.2 Análisis del Riesgo de Crédito

El riesgo de crédito puede analizarse en tres dimensiones básicas:

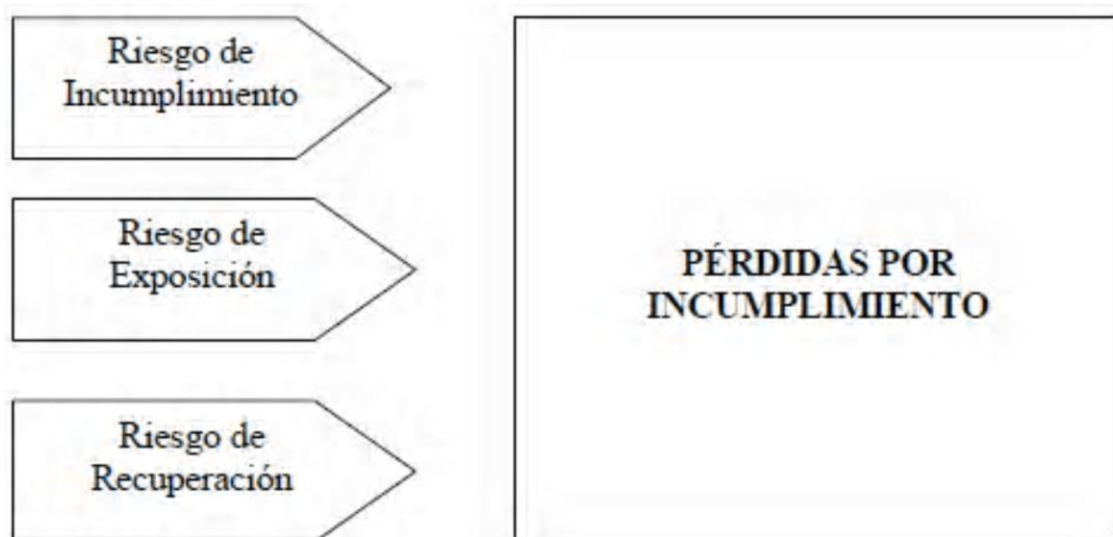
Riesgo de incumplimiento: el cual se refiere a la posibilidad de que el principal o los intereses, o ambos a la vez no sean pagados total o parcialmente por el acreditado, por lo cual el riesgo lo asume quien lo otorga.

Existen diversas definiciones para “incumplimiento”: el no cumplimiento de una obligación de pago, el rompimiento de un acuerdo en el contrato de crédito o el incumplimiento económico. Se declara incumplimiento de pago cuando un pago programado no se ha realizado dentro de un periodo determinado, o se efectúa con posterioridad a la fecha en que estaba programado dicho pago

Riesgo de Exposición: Este riesgo se genera por la incertidumbre respecto a los montos futuros en riesgo. Cuando los créditos pueden pagarse total o parcialmente de manera anticipada, en especial cuando no existe penalización, se presenta el riesgo de exposición, ya que no se conoce con exactitud el plazo de liquidación y por ello se dificulta la estimación de los montos en riesgo.

Riesgo de Recuperación: La recuperación no se puede predecir ya que depende del tipo de incumplimiento y de numerosos factores relacionados con las garantías que se hayan recibido, el tipo de garantía de que se trate y su situación al momento del incumplimiento. La existencia de una garantía minimiza el riesgo de crédito si esta puede realizarse fácil y rápidamente, a un valor adecuado de acuerdo al monto adeudado, incluyendo los accesorios (moratorios. gastos. etc.). En el caso de los avales, también existe incertidumbre, pero sobre todo modifica el riesgo de crédito ya que en caso de incumplimiento se traslada del acreditado al avalista.

Figura No 4. Riesgo de Crédito



Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado es importante señalar que, aunque las instituciones financieras han hecho avances considerables y han tomado las provisiones necesarias a fin de contar en un futuro con todos los elementos necesarios para lograr una adecuada estimación de los riesgos de crédito, en el Perú aún faltan cosas por hacer para estimar dichos riesgos de la forma que se plantea anteriormente. Todo esto se debe principalmente a que las metodologías que pueden dar seguimiento a todo un portafolio de crédito a través del valor en riesgo (VaR), como CreditMetrics y CreditRisk, son aun desconocidas por la mayoría de empresas en nuestro país.

2.3.3.5. Marco Regulatorio

Históricamente, el riesgo de crédito ha representado la principal fuente de pérdidas para los bancos dada su magnitud y potencial para generarlas. Las medidas para prevenirlas, así como para cuantificarlas, han seguido un largo proceso de desarrollo.

Dichas medidas fueron establecidas por el Banco de Pagos Internacionales (Bank for International Settlements), la cual es una organización internacional que fomenta la cooperación monetaria y financiera a nivel internacional y realiza la función de banco para los bancos centrales, algunas de sus tareas son el promover el debate y facilitar los procesos de

adopción de decisiones entre los distintos bancos centrales, ser un centro de investigación económica y monetaria, entre otras.

El Bank for International Settlements comenzó sus actividades el 17 de mayo de 1930 en Basilea, siendo así la organización financiera internacional más antigua del mundo, siendo su sede la ciudad de Basilea (Suiza).

En cuanto al riesgo de crédito, a principios de la década de los ochenta, el BIS eligió el modelo de regulación prudencial por medio del llamado Acuerdo de Capital de Basilea, en donde se estableció el cálculo de requerimientos de capital con el objetivo de que se aplicaran en el ámbito mundial.

“Antes del acuerdo de Basilea, la regulación del capital bancario consistía únicamente en estándares mínimos de capital, los cuales eran uniformes y aplicados a todos los bancos sin importar el perfil de riesgo de cada uno” (Blanco, 1996, p. 65).

Con esto podemos decir que los resultados que trae la aplicación del Acuerdo de Basilea se consideran como un gran avance en el control de riesgos, ya que los sistemas bancarios fueron obligados a capitalizarse y a determinar su exposición al riesgo a las cuales se ven expuestas.

2.3.4. Capacidad de inversión

2.3.4.1. Concepto de inversión empresarial

La inversión empresarial es, junto con el consumo, uno de los dos componentes más importantes de la demanda agregada. Esta consiste en el acto mediante el cual se invierte en ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. Dicho de otra forma, consiste en **renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros repartidos en el tiempo.**

La inversión empresarial desempeña **dos funciones** importantes en cualquier economía. Por un lado, **contribuye a aumentar la demanda**, ya que esta tira de la demanda cuando las empresas adquieren los bienes de

inversión o capital a otras empresas, lo que a su vez afecta a la producción y al empleo del conjunto de la economía a corto plazo.

Por otra parte, la inversión empresarial **eleva la capacidad productiva instalada en un país**, mediante la acumulación de bienes de capital y, por tanto, fomenta el crecimiento económico a largo plazo, con la consiguiente generación de riqueza en el entorno de la empresa inversora.

2.3.4.2. Tipología de la inversión empresarial

Básicamente podemos clasificar la inversión empresarial en dos grandes categorías:

A. La inversión en planta y equipo. Su fin es adquirir bienes duraderos que contribuyan al desarrollo de las actividades económicas de las empresas durante varios ejercicios económicos. Por ejemplo, la inversión en maquinaria, locales, edificios, aplicaciones informáticas, etc.

B. La construcción. Realmente, es un tipo de inversión específica, que bien podría estar incluida en la categoría anterior. Comprende la suma de lo invertido en bienes y equipos destinados específicamente a la construcción, sobre todo la de viviendas y es tal su volumen e importancia que se le asigna un epígrafe propio. Son tantas las empresas que invierten en construcción que este sector se ha convertido en uno de los más importantes de la economía peruana pese a que en los últimos meses sufre una desaceleración por el pinchazo de la burbuja inmobiliaria.

2.3.4.3. Factores que la condicionan

Las empresas invierten en bienes de capital con la esperanza de obtener beneficios, es decir, unos ingresos mayores que los costes de inversión. Estos dos factores, ingresos y costes, son los fundamentales a la hora de invertir. Sin embargo, como la vida media de los bienes de capital es muy larga, la decisión de invertir dependerá también de las expectativas futuras.

En definitiva, **son cuatro los factores relevantes en cualquier inversión:**

A. Los ingresos. Desde un punto de vista empresarial, sólo resultará interesante invertir cuando se generen ingresos adicionales que ayuden a las empresas a vender más. Tanto para las empresas que pertenecen al mercado de bienes de consumo o familias como para aquellas que se centran en vender bienes de capital a otras empresas, la ausencia de unos ingresos decentes desalentarán la inversión.

B. Los costes. Determinar el coste de los bienes de capital es más complicado que el de otro tipo de bienes, pues su rendimiento se prolonga durante varios años. Comparar los costes con el rendimiento que se espera conseguir de lo invertido es la clave de la decisión. Si la tasa de rentabilidad es mayor que la de coste, merece la pena endeudarse para invertir. Básicamente, son dos los factores que deben tenerse presentes: el tipo de interés y los impuestos.

C. La capacidad productiva utilizada. Las instalaciones productivas de las que dispone una empresa para satisfacer las demandas del mercado determinan la capacidad de la misma. En una situación en que las instalaciones estén a pleno rendimiento, la falta de capacidad para satisfacer la demanda del mercado propiciará la inversión. En cambio, si la empresa cuenta con equipos y recursos ociosos es posible que no sea necesario invertir para satisfacer dicha demanda.

D. Las expectativas futuras. Desgraciadamente, la decisión de invertir no pasa por la mera cuestión numérica de ingresos menos costes. Hay un elemento con el que contar en toda decisión relacionada con el dinero: la confianza. El desembolso de una inversión suele ser grande, mientras que la recogida de sus frutos se reparte de forma no uniforme en el tiempo. Por este motivo, las expectativas futuras sobre la marcha de la economía determinan de forma importante la viabilidad o no de cualquier proyecto de inversión.

2.3.5. Gestión empresarial de Mypes

2.3.5.1. Concepto de Gestión empresarial

La gestión empresarial está relacionada al cumplimiento de las acciones, políticas, metas, objetivos, misión y visión de la empresa; tal como lo establece la gestión empresarial moderna. La gestión eficaz, es el proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que una persona no podría alcanzar por si sola (Koontz & O'Donnell, 2004).

En este marco entra en juego la competitividad, que se define como la medida en que una empresa, bajo condiciones de mercado libre es capaz de producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados, manteniendo o expandiendo al mismo tiempo las rentas reales de sus empleados y socios.

También en este marco se concibe la calidad, que es la totalidad de los rasgos y las características de un producto o servicio que refieren a su capacidad de satisfacer necesidades expresadas o implícitas.

La Gestión eficaz, es el conjunto de acciones que permiten obtener el máximo rendimiento de las actividades que desarrolla la empresa. La Gestión eficaz, es hacer que los miembros de una empresa trabajen juntos con mayor productividad, que disfruten de su trabajo, que desarrollen sus destrezas y habilidades y que sean buenos representantes de la empresa, presenta un gran reto para los directivos de la misma.

El enfoque tradicional de la gestión empresarial efectiva, estudia la estructura de la organización y define los papeles de las personas en la misma. La contribución más importante de éste enfoque ha sido definir y analizar las tareas que son necesarias para crear y potenciar una empresa. Se crea un marco de referencia que permite a los gestores diseñar las tareas, como dividir las en otras tareas y la coordinación entre las mismas.

Este enfoque no es del todo completo porque es un enfoque estático. Se tienen en cuenta más las estructuras formales que las personas que componen la organización (Koontz & O'Donnell, 2004).

Por otro lado, el enfoque de las relaciones humanas, es el resultado de la investigación de lo que realmente acontece en la organización, como son las personas que trabajan en ella y la forma de cómo la organización informal existe dentro de las estructuras formales, y sobre todo, lo que aportan los pequeños grupos de producción y otros muchos aspectos de la conducta humana en el trabajo. La principal limitación de este enfoque es que los seres humanos son tan complejos que todavía se desconocen muchas de las causas de gran parte de la conducta.

El enfoque sistemático, es más amplio y más dinámico que los anteriores. Al estudiar el progreso de las organizaciones se observa toda la interrelación e interdependencia de los distintos elementos que la componen, incluso la relación de la organización con su entorno o medio ambiente.

Gitman (1986) señala que la gestión empresarial “comprende la concreción de las políticas, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas. Una política no es un documento legal. Es un acuerdo basado en los principios o directrices de un área de actividad clave de una organización. Una política expresa cómo va la organización sobre su trabajo y cómo lo dirige. Las buenas políticas expresan un modo justo y sensible de tratar los asuntos.” Mientras que sea posible, ninguna organización debería cambiar sus políticas a menudo. La intención es guiar el trabajo de una organización durante un tiempo razonable. Una vez que la política se convierte en práctica organizacional y ha sido aprobada por el Directorio o por la estructura del gobierno institucional, está uniéndose a toda la organización.

Ross (2000) señala que la gestión empresarial tiene que ver con la “obtención de los recursos, pero también con su buen manejo. La clave consiste en cómo se definen y distribuyen las tareas, cómo se definen los

vínculos administrativos entre las unidades y qué prácticas se establecen. Se deben crear los medios para monitorear las fortalezas y debilidades de las estructuras y procesos. Al mismo tiempo, hay que tomar en cuenta las limitaciones culturales e históricas que influyen sobre la administración empresarial.”

Para Van Horne (2002), la gestión empresarial no se puede entender separada de la gestión financiera y menos de la gestión económica. Ello porque lo financiero es prácticamente el soporte que valida la lógica en lo empresarial o de negocio de las empresas en sus respectivos enclaves. Pensemos que para lograr cumplir con los objetivos sociales les será necesario garantizar la estabilidad financiera. De la misma manera la toma de decisiones concernientes meramente a la gestión financiera de una u otra forma, directa o indirectamente, a corto o a largo plazo, influye en las situaciones generales de estas empresas.

La gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero, y en consecuencia la rentabilidad (financiera) generada por él mismo. Esto nos permite definir el objetivo básico de la gestión financiera desde dos elementos. La de generar recursos o ingresos (generación de ingresos) incluyendo los aportados por los asociados. Y en segundo lugar la eficiencia y eficacia (esfuerzos y exigencias) en el control de los recursos financieros para obtener niveles aceptables y satisfactorios en su manejo.

2.3.5.2. Concepto de las Mypes

Según el Art. 4 del Decreto Supremo N° 007-2008-TR que aprueba el TUO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE, aprobado el 30 de setiembre de 2008, la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de

extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Además, la Organización Internacional de Trabajo (OIT) en su informe sobre fomento de las pequeñas y medianas empresas, presentado en la 72ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las pequeñas y medianas empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con o más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

Por otro lado, la CEPAL – Comisión Económica para América Latina y el Caribe, define a la microempresa como unidad productora con menos de diez (10) personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

Para Abad (2008) y Bahamonde (2000), las pequeñas y medianas empresas son unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Estas empresas pueden alcanzar eficiencia y efectividad si disponen de una adecuada dirección y gestión financieras para sus fuentes de financiamiento e inversiones.

2.3.5.3. Marco Legal de Mypes

A través de la Ley N° 30056, “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicada el 2 de julio de 2013, se han introducido

importantes modificaciones al Decreto Supremo N° 007-2008-TR, sobre el régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas.

En el artículo 5, se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización; además, se ha creado un nuevo nivel de empresas:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Se ratifica el carácter permanente del régimen laboral, precisando que es únicamente para las micro y pequeñas empresas, excluyéndose a las medianas empresas.

En cuanto a las causales de pérdida del régimen laboral especial, se ha retirado el hecho de superar un número determinado de trabajadores como causal de pérdida, puesto que la pertenencia al régimen especial ahora solo depende del volumen de ventas. Además, en caso de superar los límites para permanecer en el régimen de las pequeñas empresas, se ha ampliado a 3 años el período adicional durante el que se puede mantener dicho régimen, antes de pasar al régimen general.

2.3.5.4. Mypes del Sector turismo

Definición de empresa turística

La empresa es una unidad económica de producción a la que le corresponde el papel de crear riqueza mediante el incremento de utilizar los bienes y servicios a través de un proceso de producción que se realiza utilizando un conjunto ordenado de factores productivos bajo la dirección del empresario. La calificación de turística está referida al consumidor al que se dirige, personas que viajan por necesidades de ocio o cultura. Según la

Organización Mundial del Turismo (OMT), estos desplazamientos deben llevar un gasto de la renta en un lugar distinto del que se origina y en donde no se reside habitualmente. Los tipos de necesidades que satisfacen estas empresas usualmente son:

- Turistas motivados por la naturaleza del destino sol y playa
- Turistas interesados por la educación y formación
- Turistas interesados en destinos apreciados por su valor ecológico o natural.
- Turistas interesados que se desplazan a lugares beneficiosos para la salud como estaciones termales, baños termales, etc.
- Turistas con aficiones deportivas olimpiadas, campeonatos, eventos deportivos, entre otros.
- Turistas “accidentales” viajes de negocios, congresos, etc.
- Turistas que consumen productos turísticos.

Cuanto mayor es el nivel de desarrollo económico y social de los países de donde provienen los turistas, mayor es la variedad de motivaciones para el turismo y mayor es la variedad del diseño de los productos turísticos, dando lugar a:

- Turistas extremos impulsores: motivos culturales o exóticos, aventura, políticos...
- Turista de intereses especiales: motivos religiosos, deportivos, negocios, nueva vida...
- Turistas intermedios: descanso, salud, huir de lo cotidiano, compras, crucero...
- Turistas extremos conformistas: ambiente familiar, parques de atracciones...

La forma de producir y comercializar el servicio puede diferenciar la actividad estrictamente turística de la que no lo es. Los productos turísticos son complejos y requieren de la participación de empresas muy distintas entre sí y con una fuerte especialización productiva. Esto es un punto de referencia

para considerar si una empresa pertenece o no al “sector turístico”. Dicho sector es en definitiva una mezcla de sectores productivos.

Las empresas turísticas, definitivamente son aquellas relacionadas con el Turismo. Hay 2 grandes bloques: las que producen bienes (**productoras**) y servicios, y quienes los distribuyen (**distribuidoras**).

Dentro de las primeras tenemos:

a) Empresas de alojamiento.- son aquellas que se dedican de manera profesional y habitual, mediante una contraprestación económica, a ofrecer servicio de hospedaje de forma temporal con o sin pensión alimenticia.

Los establecimientos hoteleros se dividen en dos grupos: hoteles (de 5, 4,3,2 y 1 estrella) y pensiones (de 3,2 y 1).

• **Hoteles**.- son aquellos establecimientos que ofreciendo alojamiento con o sin comedor y otros servicios complementarios, ocupan la totalidad de uno o varios edificios (o una parte independizada de ellos) constituyendo sus dependencias todo un homogéneo con accesos, escaleras y ascensores de uso exclusivo y que reúna los requisitos técnicos mínimos para cada categoría.

Los hoteles se clasifican por categorías en:

- Hoteles-apartamento
- Moteles
- Hoteles de ciudad
- Hoteles de naturaleza
- Hoteles-parador
- Hoteles-monumento
- Hoteles-balneario
- Hoteles-clubs
- Hoteles de playa
- Hoteles gastronómicos

- Hoteles-posada
- Albergues turísticos
- Hoteles familiares
- Hoteles deportivos
- Hoteles de montaña
- Hoteles de temporada
- Hoteles rústicos (tienen más plazas que una casa rural, entre otras).

Todos los establecimientos hoteleros están obligados a exhibir en la entrada principal (en la parte superior), una placa identificativa normalizada en la que conste el grupo y la categoría en la que fue clasificado el establecimiento, así como la especialización reconocida (si fuese el caso) siempre que para esta última exista un distintivo específico.

Apartamentos turísticos.- Son bloques de apartamentos, casas, bungalows y demás edificaciones similares que, disponiendo de las necesarias instalaciones y servicios, ofrecen de manera profesional y habitual mediante contraprestación económica alojamiento turístico (sino se cobra no es empresa). Se clasifican por categorías en 1, 2, 3 y 4 llaves.

• **Ciudades de vacaciones.-** Son aquellos establecimientos que debido a su situación física, instalaciones y servicios, permiten al usuario la vida al aire libre, el contacto con la naturaleza y la práctica del deporte en espacios abiertos, facilitándole hospedaje mediante contraprestación económica. Se clasifican en 1,2 y 3 estrellas.

• **Pensiones.-** Son aquellos establecimientos que ofreciendo alojamiento con o sin comedor y otros servicios complementarios, tengan una estructura y características que les impida alcanzar los requisitos y condiciones exigidas en los hoteles.

• **Campings.-** El camping es un terreno debidamente delimitado, dotado y acondicionado para la ocupación temporal por personas que pretendan

hacer vida al aire libre con fines vacacionales o de ocio y que pasen las noches en tiendas de campaña, remolques, caravanas u otros elementos similares fácilmente transportables.

Sus instalaciones no tendrán carácter de residencia permanente desde el punto de vista constructivo. De cualquier modo la Administración Pública puede autorizar construcciones fijas si son destinadas a alojamiento temporal, siempre y cuando se encuentren instalaciones independientes y no superen el 25% de las plazas del total del camping.

Los campings se clasifican en: lujo, 1ª, 2ª y 3ª categoría. Las categorías dependen de requisitos como emplazamiento, superficie, capacidad de alojamiento, asistencia médica, instalaciones deportivas y recreativas, protección contra incendios, etc.

La Administración Pública presta especial atención a que el camping esté situado en una zona protegida contra los posibles desastres meteorológicos.

Todos tienen que tener una póliza de seguros que garantice el normal desarrollo de su actividad, así como las consecuencias derivadas de accidentes.

- **Time Sharing.-** Se trata de alojamiento en régimen de aprovechamiento por turnos. Se entiende aquel que atribuye a su titular la facultad de disfrutar con carácter exclusivo durante un período concreto de cada año. Dicha facultad no permite al titular alteraciones en el apartamento ni en el mobiliario.

- **Establecimientos de turismo rural.-** Son aquellas edificaciones ubicadas en el medio rural que, reuniendo características rurales de construcción, antigüedad, tipicidad y desarrollando o no actividades agropecuarias, prestan servicios de alojamiento turístico mediante contraprestación económica.

Los establecimientos de turismo rural conservarán sus denominaciones propias en conformidad con los criterios del órgano competente en materia del patrimonio histórico del país.

Viviendas Vacacionales.- Son unidades de alojamiento aisladas en apartamentos, bungalows, viviendas uniformes y en general cualquier vivienda ofrecida por motivos vacacionales mediante contraprestación económica. En todo caso se referirá al alojamiento del piso completo, pero nunca por habitaciones. Queda totalmente prohibido el alquiler de alojamiento en viviendas particulares.

- **Balnearios.**- las empresas a las que hace referencia la Ley de Regulación de Aguas Termales, minerales, de manantial, así como los centros de talasoterapia, siempre y cuando dispongan de instalaciones turísticas complementarias.

- Cualquier otro alojamiento que sea objeto de reglamentación especial.

b) Empresas de restauración.- Son establecimientos de restauración aquellos cuya actividad principal es la de suministrar habitualmente y mediante precio comidas y bebidas para ser consumidas dentro o fuera del local. Aunque estos establecimientos son considerados de utilización pública podrán sus propietarios establecer normas o consideraciones sobre el curso de sus servicios e instalaciones.

- **Restauración comercial.**- Las empresas de restauración comercial se dividen a su vez en tradicional y neo-restauración:

- Tradicional (marisquerías, pulperías, parrilladas, arrocerías, jamonerías, bares de tapas, cervecerías, sidrerías...). Relacionadas con las tradiciones y costumbres gastronómicas de la zona (un chino y una pizzería son tan tradicionales en cuanto al modo de gestionarlo).

- Neo-restauración.- aquellos establecimientos de restauración que responden a innovaciones culinarias (cocina de autor) y medios de gestión novedosos. (Mc. Donald's, máquinas de vending,...).

Restauración social.- Es aquella cuya clientela, por su condición de colectividad, es cautiva, o que en su mayoría lo acaban siendo (grandes superficies comerciales, autopistas, estaciones de tren, de servicio, aeropuertos, los colegios).

El restaurante social se caracteriza porque reduce el precio a costa de disminuir la oferta. Este tipo de restauración cubre los costes fijos con una clientela habitual, por lo que si reduce los costes variables el negocio es muy rentable a pesar de tener un precio de salida (P.V.P.) muy económico. (Los costes fijos los tienen cubiertos porque los clientes también lo son, los que cambian son los variables).

Tienen una carta muy reducida en la que no se estropee materia prima, por lo que el riesgo es mucho menor.

✓ **Restaurante.-** Es aquel establecimiento que dispone de cocina y comedor con el fin de ofrecer comidas y/o cenas mediante precio para ser consumidas en el mismo local. Se clasifican en: 5, 4, 3 ,2 y un tenedor.

Tienen la obligación de ofrecer a los usuarios las cartas de platos y vinos, que incluirán las relaciones de comidas y bebidas respectivamente, que ofrece el establecimiento, en las cuales deben constar los precios correspondientes y que se facilitarán conjuntamente al cliente en el momento que este solicite los servicios.

Aquellos que reúnen especiales características de edificación, antigüedad y localización geográfica, fijadas en las disposiciones que se establecen, podrán usar (previa autorización de admisión) la denominación de "*casas de comidas*".

✓ **Cafetería.**- aquel establecimiento que en una misma unidad espacial dispone de barra y servicios de mesa, careciendo de comedor, con el fin de ofrecer al público mediante precio y a cualquier hora del horario de apertura: helados, refrescos, bebidas en general, tapas frías o calientes, bocadillos y platos combinados/simples de elaboración sencilla y rápida en frío o a la plancha. Se clasifican en: 3,2 o 1 taza.

✓ **Bar.**- establecimiento que dispone de barra y que, careciendo de comedor, también puede disponer de servicio de mesa en la misma unidad espacial con el fin de proporcionar al público bebidas acompañadas o no de tapas y bocadillos, y como máximo de 1 plato del día.

Aquellos que reúnen características especiales (reconocidas por la admón.) de edificación, antigüedad y localización geográfica, fijadas en las disposiciones que se establecen, podrán usar la denominación de “*tabernas*”.

Todos los establecimientos anteriormente citados tienen la obligación de exhibir en lugar visible y a efectos de información una placa identificativa correspondiente a su clasificación.

c) Empresas de transporte.- son aquellas destinadas a transportar viajeros de un punto a otro.

Se clasifican en:

- Transporte aéreo (líneas regulares o charter)
- Transporte terrestre (autocar, coche, tren...)
- Transporte marítimo (línea regular y cruceros)

Las empresas distribuidoras de bienes y servicios turísticos son aquellas que, en posesión de un título o licencia, ejercen actividades de intermediación turística.

Las agencias se clasifican en 3 grupos:

- Mayoristas.- Proyectan, elaboran y organizan toda clase de servicios y paquetes para venderlos a otras agencias, no pudiendo ofrecer ni vender sus servicios directamente al público.

- Minoristas.- Comercializan los productos elaborados por las mayoristas o los suyos propios directamente al consumidor, no pudiendo en ningún caso ofrecer sus productos a otras agencias.

- Mayoristas-minoristas.- Son empresas que, disponiendo de las dos licencias, pueden elaborar y vender paquetes turísticos a otras empresas y al público en general.

- Las Agencias de Viajes, también se pueden clasificar en emisoras y receptoras. Las emisoras son las que envían viajeros a otros lugares, y las receptoras son las que reciben y acogen a los turistas procedentes del exterior. También las hay emisoras-receptoras, que realizan ambas funciones.

d) Otras empresas relacionadas con el turismo.- indirectamente relacionadas con el ramo (cines, discotecas, espectáculos, empresas de equipamiento de hotelería, lavanderías,..., en zonas turísticas).

Objetivos de la empresa turística:

- Orientación al cliente: Se ofrece un servicio, y el único objetivo es obtener la satisfacción del cliente mediante la calidad, la atención, etc.
- Corregir la estacionalidad: La empresa turística se enfrenta a momentos en los que la demanda es enorme, y otros en que no la hay, debido a que coinciden las vacaciones de los clientes, al clima...etc. la empresa tiene que corregir ese problema ofreciendo otros servicios en esos periodos de baja demanda. Entre ellos podemos destacar: las alianzas con otras empresas, en lugar de tener alojamientos que nos permitan aceptar a todos esos clientes (que nos

cuesta caro), subcontratar otros alojamientos para periodos de alta demanda. El mismo proceso con autobuses y demás servicios.

- Encontrar la dimensión óptima, la que nos va a proporcionar mejores resultados. Para completar lo que nos falta (para ser los más competitivos) se pueden hacer cosas como buscar alianzas con otras organizaciones, flexibilidad de nuestros trabajadores (que sepan hacer más de una tarea), flexibilidad en nuestras instalaciones (darle otros usos).
- Crear una imagen de nuestra empresa: un prestigio incluso como estrategia previa al lanzamiento.
- Conseguir la profesionalización y formación de los empleados.

Clasificación de las empresas del sector turismo

Según el tamaño:

TAMAÑO EMPRESA	Nº empleados
Grandes	250
Medianas	250 y 50
Pequeñas	< 50
Microempresas	< 10

Esta clasificación está en relación a la tipificación que realiza la SUNAT.

Según la actividad:

- Sector primario: Empresas en contacto directo con la naturaleza como la minería, agricultura, pesca. En materia turística el agroturismo por ej.

- Sector secundario: Todas las empresas orientadas a las actividades industriales, con un proceso de transformación como la construcción, metalurgia, química. En materia turística los restaurantes, el catering.
- Sector terciario: Engloba las actividades con un amplio componente humano, dedicado a la prestación de servicios como el comercio o la restauración. Casi todas las empresas turísticas están en este sector.

Según el ámbito geográfico:

- Empresa de ámbito local
- Empresa de ámbito regional
- Empresa de ámbito nacional
- Empresa de ámbito internacional

Según la forma jurídica de la empresa:

- Empresario Individual de Responsabilidad Limitada, E.I.R.L.
- Mypes con el nuevo RUS
- Sociedad de Responsabilidad Limitada S.R.L.
- Sociedad Anónima Cerrada, S.A.C
- Sociedad Anónima Abierta, S.A.A.
- Cooperativa,
- Sociedad en Comanditaria, etc.

Según el sector productivo en el que desarrolla su actividad:

- En el sector terciario:
 - Empresas de transporte y auxiliares: Todo tipo de transporte terrestre, marítimo y aéreo.
 - Empresas de alojamiento: hoteles, camping, pensiones, etc.
 - Empresas de restauración: bares, cafeterías.
 - Empresas de intermediación: agencias de viajes.
 - Empresas financieras: de seguros, créditos.
 - Empresas de alquiler: transportes
 - Servicios profesionales: guías, animadores.

- Actividades culturales y de ocio: animadores turísticos.
- Actividades comerciales: recuerdos, ropa, platos típicos.
- Actividades educativas. Granja escuela, viajes culturales, viajes al extranjero para aprender un idioma.
- En el sector secundario:
 - Editoriales de guías turísticas, fabricación de recuerdos.

Según la relación con el cliente:

- Directa: Servicios que nos ofrezcan directamente en el hotel por ej.
- Indirecta: El catering que se contrata por una compañía aérea, o la labor de una agencia de viajes. Ponen en contacto.

Según su grado de integración:

- Empresarios individuales: No mantienen relación con otras empresas, como se pretendía para corregir la estacionalidad.
- Cadenas o grupos empresariales.
- Empresas asociadas.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA EMPRESA TURÍSTICA

- **La intangibilidad.**- al ser empresas pertenecientes al sector terciario producen servicios y por tanto no pueden materializarse.
- **Imposibilidad de almacenamiento.**- como consecuencia directa de la característica anterior, lo que no se venda hoy no se puede almacenar al día siguiente. Caducidad del producto.
- **Fuerte incidencia del capital humano.** Tanto económicamente, pues el gasto en salarios en algunas empresas llega hasta el 40% de los ingresos; como la incidencia del personal en el éxito del producto.
- **Alto coste de capital inicial.**- las empresas turísticas, especialmente las hoteleras y de transportes, deben realizar una fuerte inversión en material

- inmovilizado, con el inconveniente de que la recuperación económica de dicha inversión es más lenta que en otros sectores.
- **Difícil reconversión.**- muy relacionado con lo anterior. En especial los hoteles tienen una gran dificultad para cambiar a otro tipo de explotación.
 - **Imposibilidad de cambio de ubicación.**
 - **Gran sensibilidad a factores externos** (conflictos bélicos, valor moneda).
 - **Temporalidad.**- están sometidos a fuertes cambios en su demanda.

Particularidades de las Empresas Turísticas

- Estacionalidad: Es el máximo problema que la empresa turística tenía y lo tiene que corregir. También puede ser positiva, porque sabemos que en un periodo tendremos un determinado volumen de negocios. Reduce la incertidumbre que otras empresas tienen.
- Imposibilidad de almacenar el producto: si no se consume se pierde.
- Necesidad de una gran inversión que nos proporciona una gran inflexibilidad.
- Necesidad de situarnos en unas zonas concretas.
- La importancia que adquiere el componente humano.
- Cambios en los gustos y las modas.
- Importancia de la intermediación.

Las mypes del sector de turismo realizan actividades económicas destinadas a ofrecer un servicio determinado y concreto a los turistas, tales como:

A. Servicio de Alojamiento. Según la OMT, éste se divide en hoteleros y extrahoteleros. Los primeros están conformados por:

- Hoteles: Algunos ofrecen alojamiento con o sin servicios complementarios (alimentación, congresos y eventos). Estos dependen de la categoría de cada establecimiento que se puede clasificar de 5 a 1 estrellas, según la reglamentación vigente en

nuestro país, siendo el de 5 estrellas el que brinda mayores y mejores servicios complementarios.

- Los extrahoteleros que agrupan a, campamentos que son terrenos de uso privado en los que se instalan sistemas de alojamiento; Casas de alojamiento; Casas rurales y Apartamentos.

B. Servicio de Restaurantes: Son aquellos establecimientos que expenden comidas y bebidas preparadas al público en el mismo local, prestando el servicio en las condiciones señaladas en el reglamento de restaurantes en el Perú y de acuerdo a las normas sanitarias correspondientes.

C. Servicios de transporte: Los medios de transporte permiten al viajero acceder a los destinos elegidos. Se clasifican en: a) Transporte terrestre; b) Transporte acuático; y, c) Transporte aéreo.

D. Servicio de Agencias de Viajes: Es el canal más clásico de comercialización y de operación turística cuya función principal es la intermediación permitiendo acercar la oferta a la demanda. Éstas realizan otras funciones como la venta de boletos aéreos, ferroviarios y terrestres, información y asesoramiento al cliente, hasta la organización de todo tipo de actividad relacionada con el sector de los viajes y turismo al resultado de esta organización se le denomina paquetes turísticos.

Según información contenida en la Cuenta Satélite de Turismo (CST) elaborada por el MINCETUR en el año 2011, las empresas turísticas que más contribuyen en orden de importancia con el PBI son: transportes, restaurantes y similares y la actividad hotelera. La misma CST indica que el empleo directo generado por las actividades económicas relacionadas al turismo representó el 3.5% del personal ocupado del país, siendo la distribución la que se muestra en el tabla siguiente, lo que pone de manifiesto la importancia del sector empresarial turístico.

Tabla: *Distribución del Empleo Según Empresa*

Empresa	%
Restaurantes	37.80
Servicios de entretenimiento	15.30
Transporte de pasajeros	12.50
Producción de artesanía	12.20
Actividad hotelera	10.20
Otros	9.50
Agencia de viajes	2.50

Fuente: PENTUR 2008 – 2018 – MINCETUR

Como se puede apreciar en la tabla anterior las empresas que más contribuyen a la generación de empleo en el sector turismo son las empresas dedicadas a la venta de alimentos y bebidas, seguidas por los servicios de entretenimiento y transportes de pasajeros. Cabe resaltar que si bien es cierto este tipo de empresas generan una gran cantidad de puestos de empleos, la mayoría de estos empleos no requieren calificación, lo cual afecta de modo negativo a la calidad del servicio y se convierte en un reto tanto para quienes asumen la responsabilidad de la formación del capital humano del sector, así como para las instituciones responsables de promover el desarrollo del turismo y de los propios empresarios quienes deben generar las estrategias necesarias para mejorar las capacidades de este factor fundamental en la generación de calidad de los servicios y como consecuencia la satisfacción en los usuarios.

Toda empresa que quiera ser competitiva debe asegurar la calidad de sus productos o servicios. En el caso particular de las empresas turísticas el escenario de los servicios ha evolucionado mucho en los últimos años; pasando de una situación en la que la escasa diferenciación de servicios, los bajos estándares de calidad, la débil competencia y los clientes inexpertos y poco exigentes eran el factor común, a una situación actual que presenta servicios muy diferenciados, empleo de altos estándares de calidad, una competencia bastante reñida y clientes altamente exigentes debido a su experiencia y a la influencia de los medios de comunicación, estando siempre en la búsqueda de una oferta que exceda sus expectativas;

situación que exige el aseguramiento de la calidad a los prestadores de servicios turísticos, lo que implica un enfoque hacia el cliente, que permita identificar sus necesidades y expectativas y en base a estas desarrollar la oferta empresarial, puesto que quien define la calidad de un bien o servicio en última instancia es el cliente y el crecimiento de la empresa se dará en la medida que se pueda dar respuesta a las necesidades y exigencias de los clientes.

Si bien es cierto, las empresas turísticas han incrementado a la par con el crecimiento de los flujos turísticos, este incremento es aún insuficiente para satisfacer la demanda actual en determinadas épocas del año; lo cual se puede ver en el caso de la oferta hotelera, la cual no logra atender a los flujos de turistas en algunas fechas como feriados largos o cuando se lleva a cabo algún tipo de evento en las ciudades más importantes de nuestro país, ocasionando la improvisación de viviendas familiares como centros de alojamiento temporal y la insatisfacción de los usuarios.

Las deficiencias de la planta turística no sólo se dan en el plano de la capacidad, sino también en la calidad de las mismas; aspecto en el que se deberían concentrar las acciones a nivel público y privado; al respecto el Plan Estratégico Nacional de Turismo 2008 – 2018 (PENTUR) indica las deficiencias que presentan las empresas de servicios turísticos:

- Escaso número y variedad de oferta de alojamientos turísticos.
- Incumplimiento de la normatividad vigente por parte de los prestadores de servicios turísticos.
- Insuficiente fiscalización por parte de las autoridades competentes.
- Irregular nivel de calidad de los servicios turísticos.
- Escaso nivel de asociatividad en el sector empresarial.
- Más del 90% de prestadores de servicios turísticos en el Perú son pymes con bajo nivel tecnológico y de inversión.
- Escasez de mano de obra calificada capaz de adecuarse a las necesidades del sector turístico.
- Falta de responsabilidad social empresarial.

- Insuficiente profesionalización de las pequeñas empresas turísticas en materia de dirección y gestión empresarial.

Como se puede observar uno de los problemas es el incumplimiento de la normatividad por parte de los empresarios, quienes muchas veces obtienen la clasificación y categoría sin cumplir con lo indicado en los reglamentos ;por otra parte en nuestro país, hasta la fecha, de todas las empresas consideradas como empresas turísticas e incluidas en la Ley General de Turismo, únicamente cuentan con reglamentos las empresas de alojamiento, los restaurantes y afines, las agencias de viajes y los guías de turismo, siendo una necesidad urgente que las demás empresas también tengan parámetros claros para su establecimiento y funcionamiento; en el reglamento se contemplan cuestiones básicas o mínimas de cumplimiento obligatorio que asegure un mínimo de calidad, nuestra realidad nos muestra que muchas de las empresas del sector desarrollan su actividad al margen de lo establecido y bajo la sombra de la informalidad, lo que limita el rol de supervisión del MINCETUR, las direcciones regionales de comercio exterior y turismo y las municipalidades.

El otro aspecto se relaciona con la capacidad de supervisión de las instituciones estatales, que deberían velar por el cumplimiento de lo establecido, en la Ley y los reglamentos del sector; lamentablemente las personas que tienen bajo su responsabilidad esta labor no cuentan con la preparación necesaria en muchos de los casos y en otros debido al escaso presupuesto con que cuentan estas oficinas, no se cuenta con personal destinado a este fin, dejando de lado esta importante función que contribuiría a asegurar la calidad de los servicios.

Según información considerada en el PENTUR, gran parte del problema del sector turismo tiene que ver con la naturaleza de las empresas prestadoras de servicios turísticos en el país; se estima que la mayoría de las empresas turísticas son Micro y Pequeñas Empresas - MYPE, representando el 36% de las 659,046 MYPE formales en el Perú. Estas MYPE del sector, como la mayoría en el país, tienen un limitado desarrollo de la productividad y

competitividad debido a la desarticulación empresarial, informalidad, limitadas capacidades gerenciales, falta de acceso a la información, uso inadecuado de tecnología, escasas capacidades operativas, bajo nivel de capital humano y dificultad de acceso al financiamiento.

Todos los factores señalados inciden en la calidad del servicio de forma negativa; la informalidad no permite que estas empresas sean controladas por los organismos del Estado y dificulta su acceso al financiamiento; ocasionando que los servicios se presten sin respetar las normas del sector que buscan estandarizar los servicios y garantizar su calidad. La informalidad también ocasiona que los empresarios no puedan acceder a fuentes de financiamiento, lo que limita su capacidad de inversión en el mejoramiento de las instalaciones de las empresas.

Por otro lado tenemos el aspecto relacionado a las capacidades del personal, las cuales pueden relacionarse tanto con las capacidades de los gerentes y altos mandos como a las del personal operativo o de contacto directo con el cliente; con relación a las primeras, a través de las normas del sector se exige que toda empresa dedicada a prestar servicios turísticos esté liderada o gerenciada por un especialista en turismo, sin embargo la mayoría de empresas están bajo la dirección de los propietarios, quienes carecen de la debida preparación, conduciendo las empresas de modo improvisado, lo cual obviamente conduce a resultados pobres; con respecto al personal operativo, una de las características del sector turismo es requerir en la mayoría de los puestos mano de obra poco calificada por la naturaleza de las tareas a realizar, en el caso de las empresas de renombre internacional se puede observar la preocupación por mejorar la performance de los empleados para lo cual se exigen una serie de condiciones que los colaboradores deben poseer al ingresar a la empresa, tanto a nivel de preparación, experiencia y actitudes y eso no queda ahí ya que estas empresas desarrollan programas de capacitación para el personal de los distintos niveles de la organización durante su permanencia en la empresa, lo que entre otras cosas permite a la empresa ser competitiva; en nuestro país un gran porcentaje de las empresas no le dan importancia a este tema,

llegando a considerar la capacitación de su personal como un gasto y no como lo que es, una inversión. También habría que agregar que en muchas ciudades del país con gran potencial turístico no se cuenta con instituciones dedicadas a la formación de profesionales del sector, lo que ocasiona que cuando se establece una empresa, se encuentra ante la dificultad de no contar con personal calificado, lo cual en algunas oportunidades se resuelve contratando a personal de otras ciudades.

La situación expresada no sólo afecta a los empresarios, empleados de las empresas y usuarios del servicio, sino al destino turístico, ya que el éxito de todo destino turístico depende entre otras cosas de la calidad de las empresas turísticas, es por eso que el Estado como ente regulador y promotor de la actividad turística, manifiesta preocupación y está desarrollando algunas estrategias para dar solución a esta situación problemática y garantizar una experiencia de calidad de los usuarios; siendo una de las funciones básicas del ente rector de la actividad turística (MINCETUR), la generación de reglamentos para cada uno de estos prestadores de servicios y la supervisión constante para asegurar su cumplimiento, en estos reglamentos se indican las condiciones mínimas que deben presentar las empresas para optar determinada clasificación y categorización; además, como parte de las estrategias planteadas en el PENTUR 2008- 2018, el MINCETUR ha determinado como un objetivo el aseguramiento de la calidad de los servicios turísticos, para lo cual se diseñó un Plan de Calidad Turística (CALTUR) a través del cual se han generado una serie de Manuales de Buenas Prácticas (MBP) para algunas empresas prestadoras de servicios turísticos, quienes a través de la participación en un proceso de mejora obtienen una certificación.

2.4. Marco conceptual

Apalancamiento operativo: Es la capacidad que tiene una empresa de emplear en forma eficiente sus costos fijos de operación con la finalidad de maximizar el efecto de las fluctuaciones en los ingresos por ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos.

Apalancamiento financiero: El grado en que una empresa depende de su deuda, es decir, cuánto llega a recurrir una empresa durante su tiempo de vida a los préstamos, ya sean a personas externas o terceros externos, como a personal interno de la empresa. El apalancamiento financiero consiste en utilizar deuda para aumentar la cantidad de dinero que podemos destinar a una inversión. Es la relación entre capital propio y crédito utilizado en una operación financiera.

Contrato de Leasing: Es un acuerdo mediante el cual el arrendador transfiere al arrendatario, en compensación por determinada suma de dinero que recibe de éste, el derecho de usar un bien durante un periodo convenido.

Crédito financiero: Es un Riesgo que un banco u otra firma asume a favor de una persona física o jurídica. Un crédito siempre presupone la existencia de cierta confianza en la persona a quien se concede. Es una inversión magnífica y un instrumento muy valioso. Son operaciones por la que se proporciona fondos al cliente. Son venta o compras acompañadas de una promesa de pago posterior a la fecha en que se realizan.

Entidades financieras: Son instituciones cuya función es la intermediación financiera. En el caso concreto del Banco Central, éste cumple las funciones de emisión y regulación.

Gestión empresarial: Está relacionada al cumplimiento de las acciones, políticas, metas, objetivos, misión y visión de la empresa; tal como lo establece la gestión empresarial moderna. La gestión empresarial es el proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que una persona no podría alcanzar por si sola, así se busca mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.

Normatividad: Son medidas establecidas de algo que se trata de lograr, un modelo de comparación, un medio de comparar una cosa con otra. Es una

guía que se debe seguir sobre un trabajo o acción determinada. Son disposiciones legales y/o administrativas que forman medidas de cumplimiento con los objetivos o metas.

Riesgo crediticio: Es el grado de incertidumbre o riesgo de no tener la capacidad suficiente para no poder cubrir los gastos financieros de la empresa, es decir, la vulnerabilidad a que una posible falta de liquidez pueda originar una gran presión de los acreedores cuyas deudas están impagas.

Inversión: Utilización de una parte de la producción corriente para aumentar el stock de capital. ROSENBERG J. (1996).

Inversión productiva: Es el dinero que se destina a la adquisición, renovación, y mejoramiento de bienes para que generen nuevos bienes y servicios, que benefician a la sociedad en el caso de las inversiones del gobierno, a la satisfacción de necesidades de los clientes en el caso de las empresas, o al bienestar y crecimiento personal.

Liquidez: es la posibilidad de convertir los bienes y activos en dinero en efectivo en forma rápida y efectiva, sin que se pierda su valor real. La liquidez de un negocio es la cantidad de dinero disponible en caja y bancos para adquirir o comprar cosas. La liquidez de un Activo es la facilidad y rapidez de poder venderse para obtener dinero en efectivo. La liquidez de un inversionista es la facilidad de comprar y vender las acciones y títulos valores en el mercado. La liquidez es un atributo de disponibilidad del dinero en efectivo. La liquidez monetaria está compuesta por el dinero y las monedas que circulan en la economía.

Solvencia: es la capacidad de atender las obligaciones contraídas, poder pagar las deudas y cumplir con los compromisos. La solvencia de un negocio o empresa es el riesgo de poder convertir los bienes e inversiones en dinero en efectivo para poder atender las necesidades apremiantes. La **solvencia** es un indicador financiero que mide el respaldo financiero de una empresa o persona para atender sus necesidades de egreso de dinero.

Rendimiento: Ingreso anual en dividendos o intereses de un título, expresado como un porcentaje del precio del mercado (Rosenberg, 1996).

Rentabilidad: Capacidad de un bien para producir ingresos, rentas u otro tipo de utilidades y, en especial, la de un capital de producción de rentas (Rosenberg, 1996).

Rentabilidad al vencimiento: Es la rentabilidad obtenida por un bono u obligación, a un precio dado, en la fecha de vencimiento (Rosenberg, 1996).

Renta fija: Instrumento de deuda cuyo tipo de interés está previamente fijado y no se hace depender de los resultados de la empresa que lo emite (Rosenberg, 1996).

Renta variable: Cualquier acción de una sociedad anónima. Se denomina así, porque la rentabilidad de las acciones no está fijada de antemano, sino que depende de los beneficios de la empresa que representa (Rosenberg, 1996).

Riesgo: Incertidumbre sobre el futuro. Grado de incertidumbre que acompaña a un préstamo o a una inversión. Posibilidad de que el rendimiento efectivo obtenido de una inversión financiera sea menor que el rendimiento esperado. (Rosenberg, 1996).

CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Diseño de la investigación

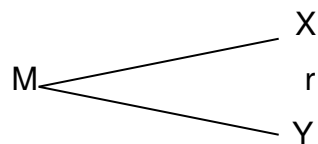
El tipo de estudio es no experimental, se entiende que no hay ningún experimento para comprobar la hipótesis, y solo se considera el análisis transversal del estudio, en un solo momento determinado.

El diseño de estudio es descriptivo correlacional. El estudio descriptivo se caracteriza por conocer y describir las Operaciones de Leasing Financiero y la Gestión empresarial de las Mypes.

El diseño **correlacional** es una forma de trabajo que implica la recolección de dos o más conjuntos de datos de un grupo de sujetos con la intención de determinar la subsecuente relación entre dos conjuntos de datos.

Esta investigación es descriptivo correlacional, se considera el análisis de la relación entre la **variable x**, que corresponde a Operaciones de Leasing Financiero y la **variable y** que corresponde a Gestión empresarial de las Mypes de turismo.

El diseño de la presente investigación se encuentra en el siguiente cuadro:



Donde:

M: Muestra gerentes de las Mypes de turismo a nivel Nacional.

X: Variable Leasing Financiero.

Y: Variable Gestión empresarial.

r: Relación entre variables de estudio

3.2. Unidad de análisis

La unidad de análisis corresponde a la entidad mayor o representativa de lo que va a ser objeto específico de estudio en una medición y se refiere al qué o quién es objeto de interés en una investigación. Debe estar claramente definida en un protocolo de investigación y el investigador debe obtener la información a partir de la unidad que haya sido definida como tal, aun cuando, para acceder a ella, haya debido recorrer pasos intermedios.

En este estudio, la unidad de análisis está referida a las Micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo a nivel Nacional.

3.3. Población de estudio

La población es un conjunto definido, limitado y accesible del universo que forma el referente para la elección de la muestra. Es el grupo al que se intenta generalizar los resultados.

El concepto de población se refiere a la parte del universo de la que se selecciona la muestra y sobre la que deseamos hacer inferencia o aplicación de las generalizaciones que obtengamos de la investigación.

En este estudio, la población en estudio está conformada por los dueños o gerentes de las 1018 Mypes del Sector Turismo a nivel nacional, en el año 2015. Entonces, la población esta constituida por 1018 dueños o gerentes.

3.4. Tamaño de muestra

La muestra es una parte o subconjunto de una población normalmente seleccionada de tal modo que ponga de manifiesto las propiedades de la población. Su característica más importante es la representatividad, es decir, que sea una parte típica de la población en la o las características que son relevantes para la investigación.

Sierra Bravo hace hincapié en la generalización de resultados, señalando que es una parte representativa de un conjunto o población debidamente elegida, que se somete a observación científica en representación del conjunto, con el propósito de obtener resultados válidos, también para el universo total investigado.

En este estudio, la muestra es de tipo aleatorio, y estará formada por 66 (66.047) dueños o gerentes de las Mypes del sector turismo en el país.

3.5. Selección de Muestra

La muestra es aleatoria simple. La muestra es estadísticamente representativa, y se obtiene mediante la siguiente formula:

$$n = \frac{N * Z^2 * (p * q)}{(N - 1) * E^2 + Z^2 * (p * q)}$$

Donde:

n = Muestra.

N = Población..... 1018

Z = Nivel de aceptación 92%..... 1.68

E = Grado de error 8%..... 0,08

p = Probabilidad de éxito 80%..... 0,8

q = Probabilidad de fracaso 20%..... 0,2

Reemplazando, tenemos:

$$n = \frac{(1018) (1.68)^2 (0.8) (0.2)}{(1018-1) (0.08)^2 + (1.68)^2 (0.8) (0.2)} = \frac{(1018) (2.8224) (0.16)}{(1017) (0.0064) + (0.451584)}$$

$$n = \frac{459,712512}{6.960384} = 66.047$$

3.6. Técnicas de recolección de datos

Las técnicas de investigación, que se utilizarán son:

- La Encuesta sobre Leasing Financiero y gestión empresarial dirigida a gerentes de las Mypes del Sector Turismo.
- Análisis documental de las operaciones de Leasing Financiero.
- Análisis documental de la gestión empresarial de las Mypes del Sector Turismo.
- Análisis de bibliografía nacional y comparada.
- Análisis de revistas especializadas.
- El fichaje.

3.7. Análisis e Interpretación de la Información

Los resultados de la investigación se presentan en tablas y gráficos, con las frecuencias y porcentajes, que reflejan el nivel de operaciones de Leasing Financiero y Gestión Empresarial de las Mypes de turismo. Asimismo, se utilizaran la prueba de Correlación de Pearson para determinar la relación entre las dos variables.

Por ello, en este estudio, para encontrar los valores estadísticos requeridos se hará uso del software Excel, SPSS 21.00.

CAPÍTULO 4:

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis, interpretación y discusión de resultados

La descripción de los resultados de la investigación, comprende el análisis del arrendamiento financiero y la gestión empresarial. Para hallar las frecuencias y porcentajes de los resultados se utiliza el programa SPSS, versión 21.0, y se expone de manera ordenada en cuadros y gráficos sobre cada análisis del estudio.

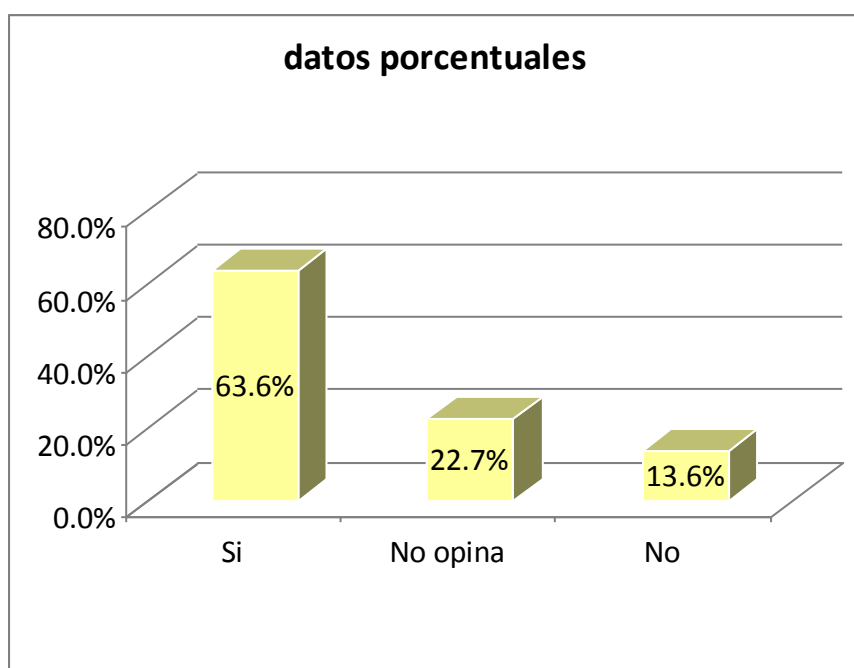
Los resultados referidos a la aplicación del Cuestionario dirigido a los 66 gerentes de las Mypes del sector turismo del país, son los siguientes:

1.- ¿Usted cree que las tasas actuales de financiamiento son elevadas en el mercado peruano?

Tabla N° 01: Opinión sobre las tasas de financiamiento en el mercado peruano.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	42	63.6%
No opina	15	22.7%
No	9	13.6%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 01: Representación gráfica e interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

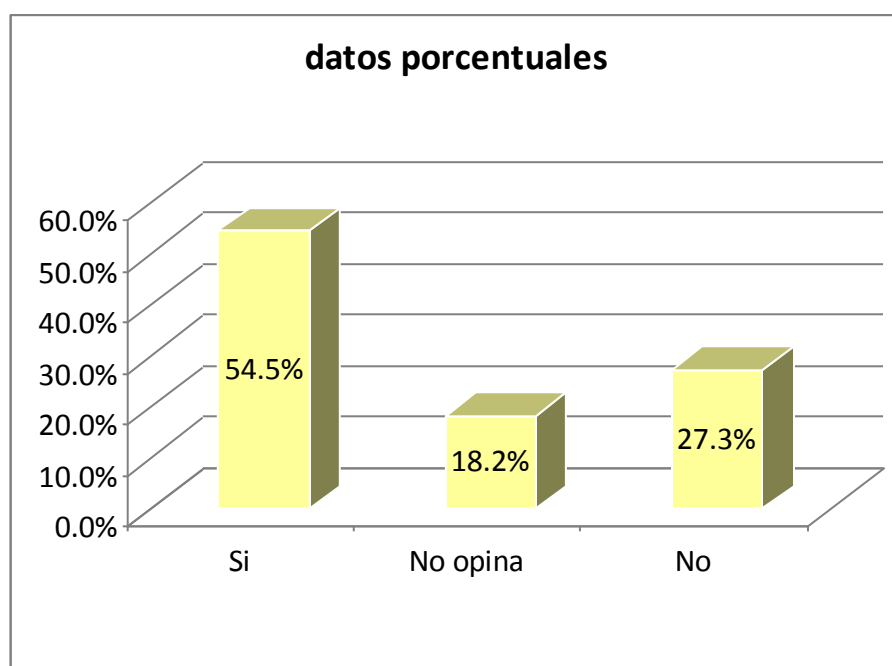
En el gráfico, se muestra que el 63.6% (42) de gerentes de mypes señalan que las tasas actuales de financiamiento Si son elevadas en el mercado peruano. Mientras, que el 13.6% (9) de gerentes de mypes señalan que las tasas NO son elevadas. Por ultimo, el 22.7% (15) de gerentes de mypes NO OPINA.

2.- ¿Ud. cree que al otorgar financiamiento a las Mypes se pone énfasis en la rentabilidad del proceso productivo?

Tabla N° 02: Opinión sobre la rentabilidad del proceso productivo de las mypes, como condición para su financiamiento.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	36	54.5%
No opina	12	18.2%
No	18	27.3%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 02: Representación gráfica e interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

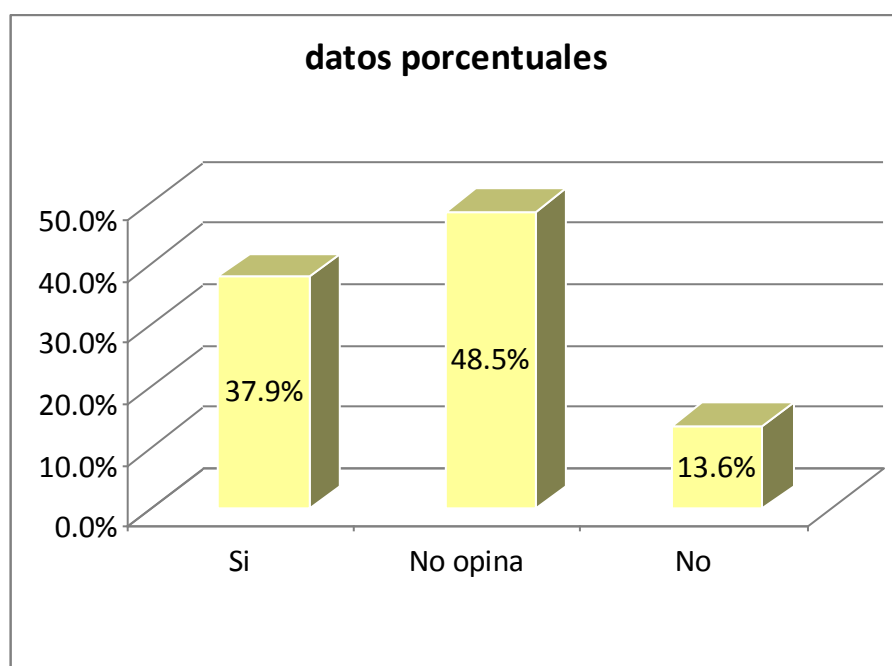
En el gráfico, se muestra que el 54.5% (36) de gerentes de mypes señalan que en el otorgamiento de financiamiento SI se pone énfasis en la rentabilidad del proceso productivo. Mientras, que el 27.3% (18) de gerentes de mypes señalan que NO se pone énfasis. Por ultimo, el 18.2% (12) de gerentes de mypes NO OPINA.

3.- ¿Ud. considera que la evaluación de los créditos a las Mypes debe incluir la medición de un riesgo crediticio?

Tabla N° 03: Opinión sobre la medición del riesgo de crédito en la evaluación de crédito a las mypes.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	37.9%
No opina	32	48.5%
No	9	13.6%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 03: Representación gráfica e interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

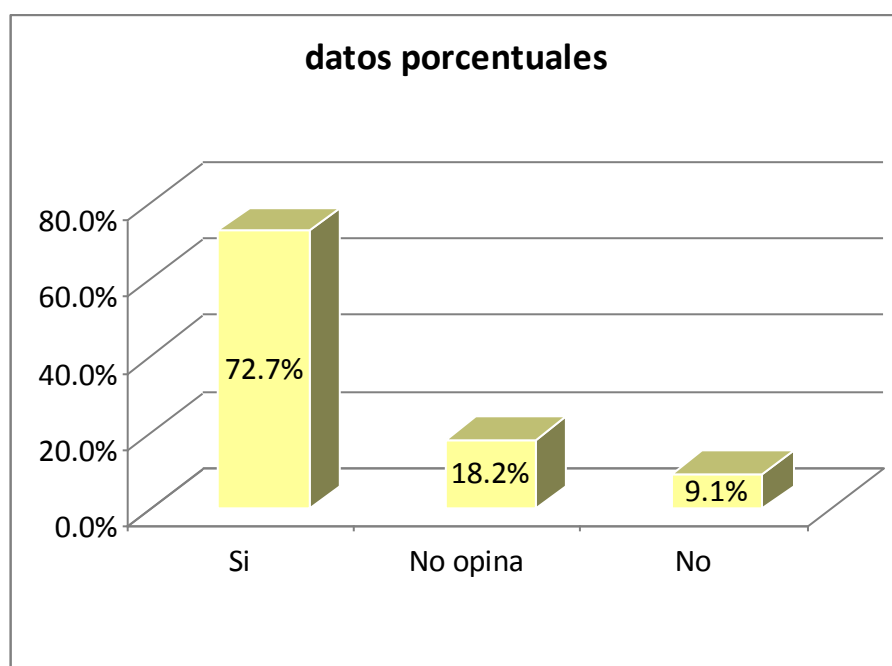
En el gráfico, se muestra que el 37.9% (25) de gerentes de mypes señalan que la evaluación de los créditos SI debe incluir una medición del riesgo crediticio. Mientras, que el 13.6% (9) de gerentes de mypes señalan que NO. Por ultimo, el 48.5% (32) de gerentes de mypes NO OPINA.

4.- ¿Ud cree que los micro y pequeños empresarios deben estar permanentemente capacitados en materia financiera?

Tabla N° 04: Opinión sobre la capacitación permanente en materia financiera de los microempresarios.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	48	72.7%
No opina	12	18.2%
No	6	9.1%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 04: Representación gráfica e Interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

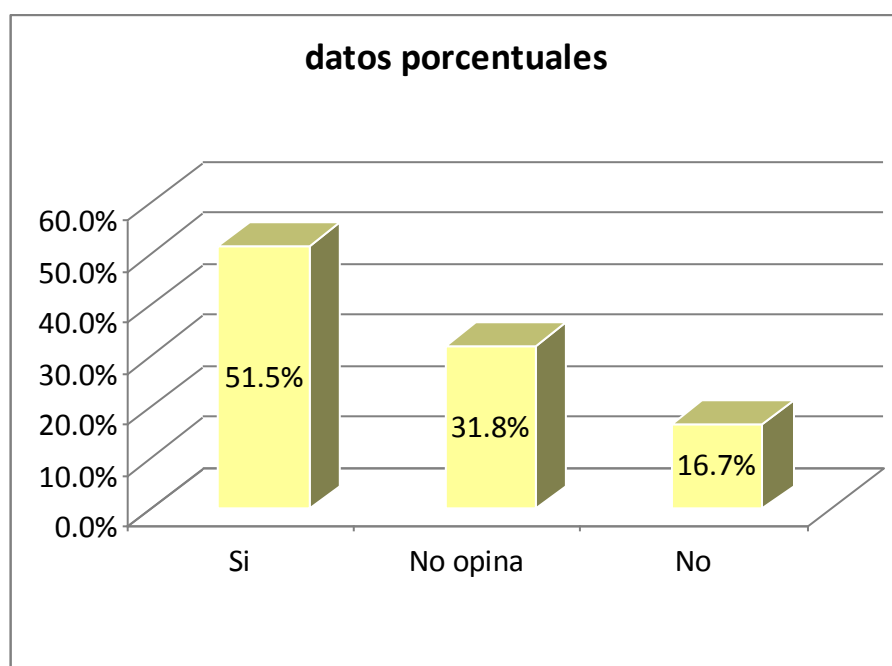
En el gráfico, se muestra que el 72.7% (48) de gerentes de mypes señalan que los empresarios SI deben estar capacitados permanentemente en materia financiera. Mientras, que el 9.1% (6) de gerentes de mypes señalan que NO. Por ultimo, el 18.2% (12) de gerentes de mypes NO OPINA.

5.- ¿Usted cree que el arrendamiento financiero permite la conservación del capital de trabajo en las empresas peruanas?

Tabla N° 05: Opinión sobre el arrendamiento financiero en la conservación del capital de trabajo en las empresas peruanas.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	34	51.5%
No opina	21	31.8%
No	11	16.7%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 05: Representación gráfica e interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

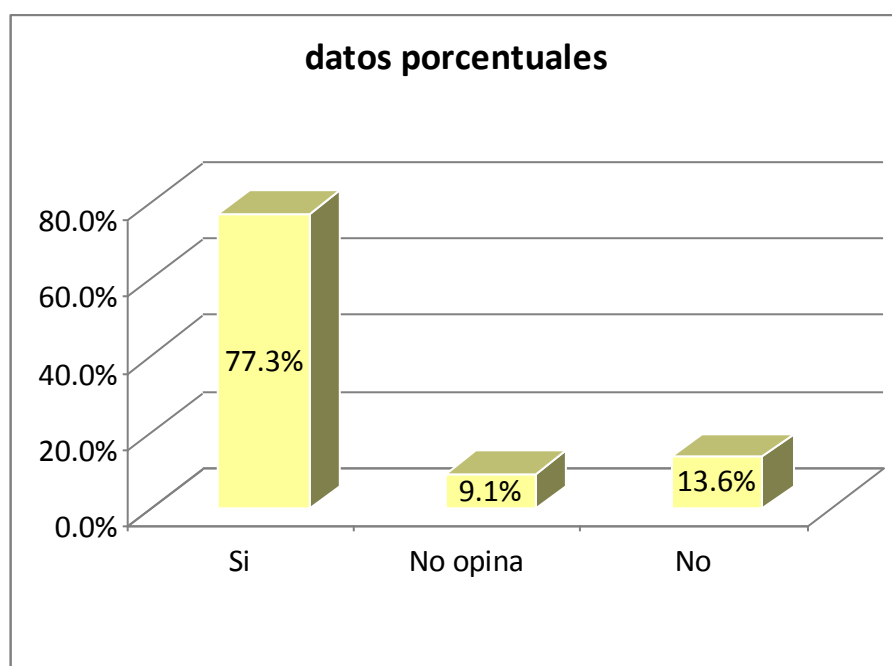
En el gráfico, se muestra que el 51.5% (34) de gerentes de mypes señalan que el arrendamiento financiero SI permite la conservación del capital de trabajo en las empresas peruanas. Mientras, que el 16.7% (11) de gerentes de mypes señalan que NO. Por ultimo, el 31.8% (21) de gerentes de mypes NO OPINA.

6.- ¿Ud. Cree que el arrendamiento financiero es una fuente de financiamiento adecuada para las empresas peruanas?

Tabla N° 06: Opinión del arrendamiento financiero como fuente adecuada de financiamiento para las empresas peruanas.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	51	77.3%
No opina	6	9.1%
No	9	13.6%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 06: Representación gráfica e interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

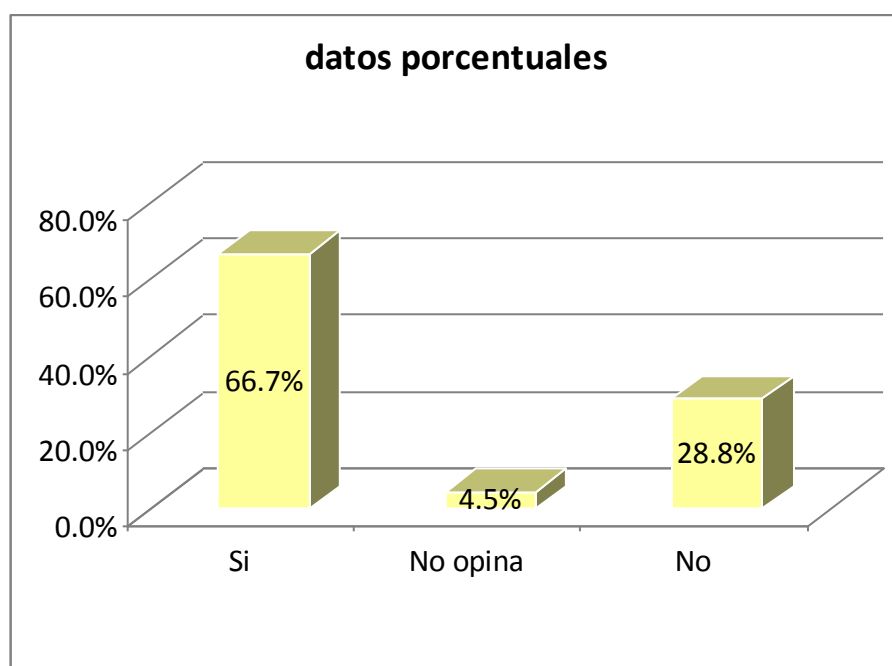
En el gráfico, se muestra que el 77.3% (51) de gerentes de mypes señalan que el arrendamiento financiero SI es una fuente de financiamiento adecuada para las empresas peruanas. Mientras, que el 13.6% (9) de gerentes de mypes señalan que NO. Por ultimo, el 9.1% (6) de gerentes de mypes NO OPINA.

7.- ¿Ud. considera que el arrendamiento financiero ayuda a reducir al mínimo el riesgo financiero en las empresas peruanas?

Tabla N° 07: Opinión sobre la reducción del riesgo financiero con el arrendamiento financiero.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	44	66.7%
No opina	3	4.5%
No	19	28.8%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 07: Representación gráfica e interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

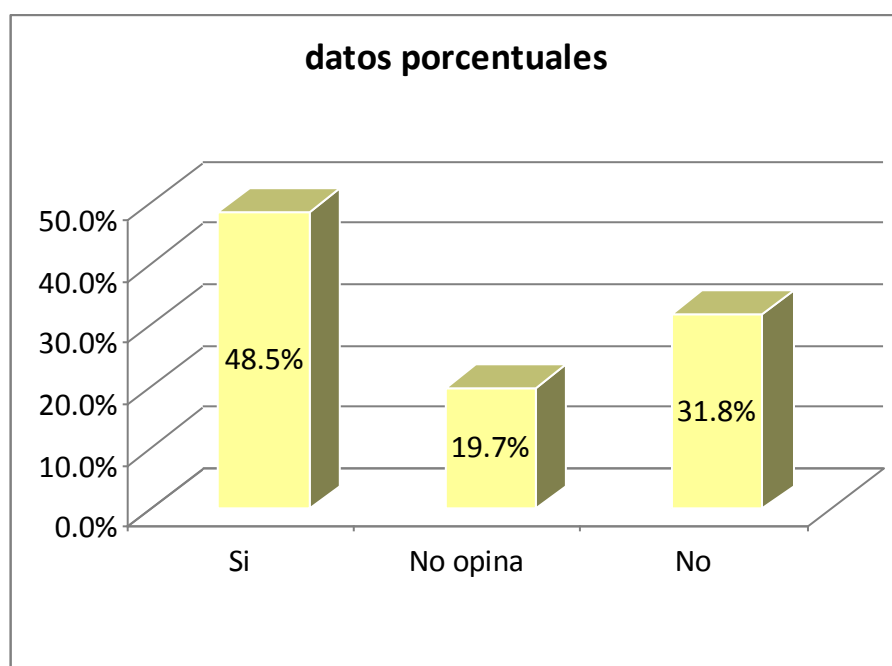
En el gráfico, se muestra que el 66.7% (44) de gerentes de mypes señalan que el arrendamiento financiero SI ayuda a reducir al mínimo el riesgo financiero en las empresas peruanas. Mientras, que el 28.8% (19) de gerentes de mypes señalan que NO. Por ultimo, el 4.5% (3) de gerentes de mypes NO OPINA.

8.- ¿Ud. considera que el arrendamiento financiero siempre se ajusta a la capacidad financiera de las empresas peruanas?

Tabla N° 08: Opinión sobre el Comportamiento del arrendamiento financiero frente a la capacidad financiera de las empresas peruanas.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	32	48.5%
No opina	13	19.7%
No	21	31.8%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 08: Representación gráfica e interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

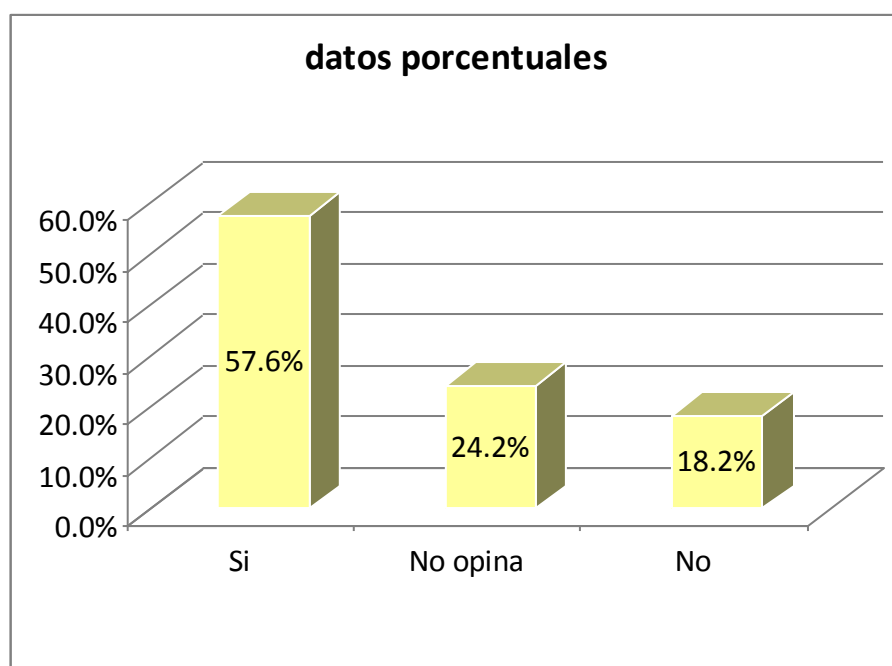
En el gráfico, se muestra que el 48.5% (32) de gerentes de mypes señalan que el arrendamiento financiero SI se ajusta a la capacidad financiera de las empresas peruanas. Mientras, que el 31.8% (21) de gerentes de mypes señalan que NO. Por ultimo, el 19.7% (13) de gerentes de mypes NO OPINA.

9.- ¿Ud. considera que el arrendamiento financiero es una fuente que reduce los riesgos de la obsolescencia tecnológica en las empresas peruanas?

Tabla N° 09: Opinión sobre el arrendamiento financiero como fuente que reduce los riesgos de obsolescencia tecnológica.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	38	57.6%
No opina	16	24.2%
No	12	18.2%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 09: Representación gráfica e interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

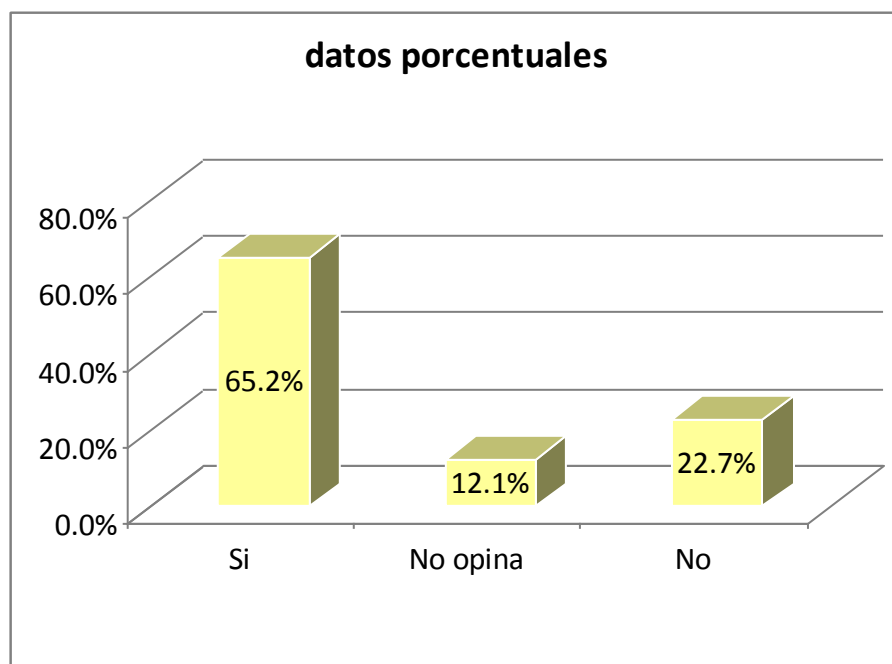
En el gráfico, se muestra que el 57.6% (38) de gerentes de mypes señalan que el arrendamiento financiero es una fuente que SI reduce los riesgos de la obsolescencia tecnológica en las empresas peruanas. Mientras, que el 18.2% (12) de gerentes de mypes señalan que NO. Por ultimo, el 24.2% (16) de gerentes de mypes NO OPINA.

10.- ¿Ud. Considera que el arrendamiento financiero permite acceder a bienes y equipos con tecnología reciente en las empresas peruanas?

Tabla N° 10: Opinión sobre el arrendamiento financiero como medio para acceder a bienes y equipos con tecnología recientes en las empresas peruanas.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	43	65.2%
No opina	8	12.1%
No	15	22.7%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 10: Representación gráfica e interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

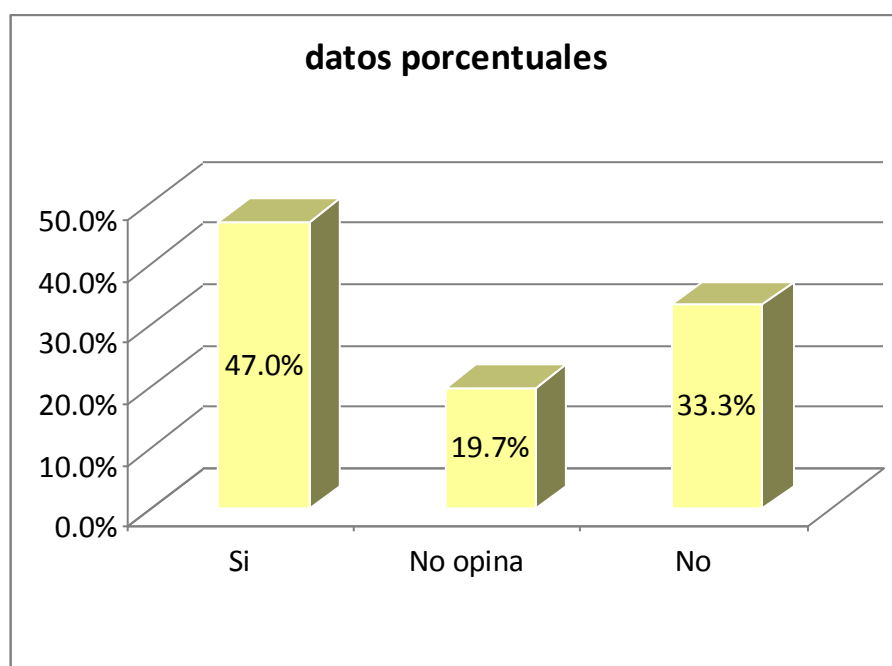
En el gráfico, se muestra que el 65.2% (43) de gerentes de mypes señalan que el arrendamiento financiero SI permite acceder a bienes y equipos con tecnología recientes en las empresas peruanas. Mientras, que el 22.7% (15) de gerentes de mypes señalan que NO. Por último, el 12.1% (8) de gerentes de mypes NO OPINA.

11.- ¿Ud. Considera que el arrendamiento financiero mejora los índices de endeudamiento en las empresas peruanas?

Tabla N° 11: Opinión sobre el arrendamiento financiero en la mejora de los índices de endeudamiento.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	31	47.0%
No opina	13	19.7%
No	22	33.3%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 11: Representación gráfica e interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

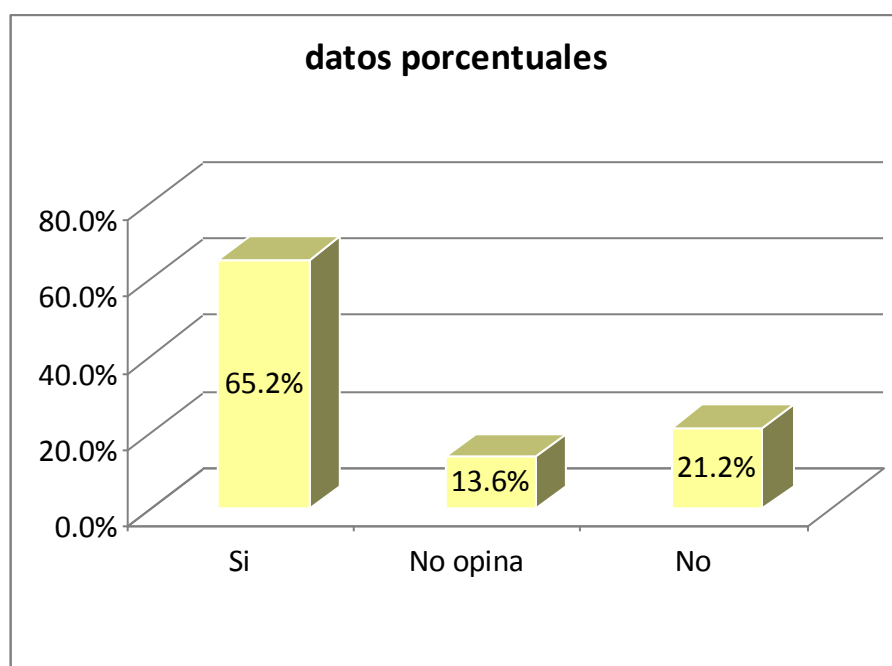
En el gráfico, se muestra que el 47% (31) de gerentes de mypes señalan que el arrendamiento financiero SI mejora los índices de endeudamiento en las empresas peruanas. Mientras, que el 33.3% (22) de gerentes de mypes señalan que NO. Por ultimo, el 19.7% (13) de gerentes de mypes NO OPINA.

12.- ¿Ud. Considera que el arrendamiento financiero mejora la rentabilidad de las empresas peruanas?

Tabla N° 12: Opinión sobre el arrendamiento financiero en la mejora de la rentabilidad de las empresas peruanas.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	43	65.2%
No opina	9	13.6%
No	14	21.2%
Total	66	100.0%

Gráfico N° 12: Representación gráfica e interpretación porcentual de resultados.



Interpretación

En el gráfico, se muestra que el 65.2% (43) de gerentes de mypes señalan que el arrendamiento financiero mejora la rentabilidad de las empresas peruanas. Mientras, que el 13.6% (9) de gerentes de mypes señalan que NO. Por ultimo, el 21.2% (14) de gerentes de mypes NO OPINA.

ANÁLISIS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN UNA EMPRESA

1. Marco Legal

- NIC 17 Arrendamientos.
- NIC 16 Inmuebles, maquinarias y equipos.
- Decreto Legislativo N° 299
- Decreto Legislativo N° 915.

2. Contabilización

- La NIC 17 ARRENDAMIENTOS contiene los criterios contables que han de ser tomados en cuenta por el arrendador y el arrendatario en operaciones como el leasing financiero, así encontramos disposiciones referidas a reconocimiento y medición inicial y las mediciones posteriores, el mismo que indica lo siguiente:

2.1. Contabilidad del arrendatario

Consiste en ingresar un activo y un pasivo, ambos por el mismo importe, igual al VALOR RAZONABLE del bien arrendado, o bien al VALOR PRESENTE de los pagos mínimos por el arrendamiento, si este fuera menor, determinados al inicio del arrendamiento. La clasificación del activo será el de un activo fijo.

2.2. Contabilidad del arrendador

Consiste en ingresar un ACTIVO el mismo que la forma de presentarlo será el de una CUENTA POR COBRAR, por un importe igual al de la inversión neta en el arrendamiento.

3. Reconocimiento y Medición Inicial

Centrándonos en la Contabilidad del arrendatario, la contabilización consistirá en ingresar un bien del activo fijo al VALOR RAZONABLE y/o VALOR PRESENTE de los pagos mínimos.

El valor razonable viene a ser el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre.

Los pagos mínimos por el arrendatario, son los pagos que se requiere o pueden requerírsele al arrendador durante el plazo de arrendamiento, excluyendo tanto las cuotas de carácter contingente como los costos de los servicios y los impuestos que ha de pagar el arrendador y le hayan de ser reembolsados.

El valor presente de los pagos mínimos por el arrendatario será el que resulte luego de aplicar como factor de descuento, la tasa de interés implícita en el arrendamiento, siempre que se pueda determinar, de lo contrario, debe emplearse una tasa incremental de los préstamos del arrendatario.

Para la determinación de los pagos mínimos por el arrendatario se emplea la siguiente formula financiera, que corresponde al Valor Presente (VP):

$$VP = \frac{S}{(1 + r)^n} + \frac{A}{r} \left(1 - \frac{1}{(1 + r)^n} \right)$$

Donde:

VP : Valor Presente.

S : Valor Residual Garantizada (opción de compra)

A : Pago Periódico regular (cuotas)

n : Numero de ejercicios durante el plazo.

r : Tasa de interés implícita en el arrendamiento.

4. Aspecto tributario

En este aspecto es de resaltar la presencia del termino Valor Financiado, que viene a ser el monto desembolsado por la institución leasing, o monto pagado por la empresa leasing al proveedor o fabricante del bien materia de la transacción.

El valor financiado es el punto de partida para fines tributarios, quiere decir, que el valor presente se tomará como referencia para la determinación de los gastos de intereses, así también de la depreciación, ambos desde el enfoque tributario.

La situación citada en el párrafo anterior difiere a los criterios aplicados en la contabilización del activo fijo adquirido en arrendamiento financiero del cual se ha señalado que es a valor razonable y/o al Valor Presente de los pagos mínimos por el arrendatario.

Otro aspecto a considerar para fines tributarios es el provecho de la depreciación determinada en función al plazo del contrato, del cual puede diferir sustancialmente con el criterio empleado en la contabilidad el cual estará en base a la VIDA ÚTIL, tal como se encuentra expuesto en la NIC 16 INMUEBLES, MAQUINARIAS Y EQUIPOS.

La depreciación tributaria es referencial, solo con fines de determinar el resultado tributario que es la base de cálculo del impuesto a las ganancias.

CASO PRÁCTICO

ACUARIUS TRAVEL TOUR OPERATOR E.I.R.L. es una empresa peruana del Sector Turismo. Acuarios Travel es una agencia de viaje y turismo con sede en el departamento de Arequipa, Perú. La empresa esta dedicada al servicio turístico de los principales destinos turísticos del Perú. La especialidad en un inicio fue el turismo convencional, luego agrego a sus servicios el turismo de aventura y el especializado. La agencia cuenta con un staff de profesionales altamente capacitados y siempre están dispuestos a brindarle el mejor servicio, completamente personalizado. Cuentan con guías especializados en idiomas, como son el Español, Ingles, Alemán, Francés, Italiano; además cuentan con conductores profesionales y una flota de buses con capacidades de hasta 40 personas para realizar los programas de visita en el PERÚ.

Todos sus viajes tienen algo especial que ofrecerle. El cliente se maravillará de las celebraciones y costumbres ancestrales típicas de cada región que podría visitar. El cliente podrá gozar de la música y bailar en cada región, y si de sabor se trata, el cliente podrá disfrutar de la variedad de comidas típicas peruanas.

Arrendamiento financiero sin contrato de estabilidad tributaria

La empresa ACUARIUS TRAVEL E.I.R.L. dedicada al servicio turístico, con fecha 02 de enero de 2011, firma un contrato de arrendamiento financiero con el BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ para la adquisición de un BUS COASTER PARA 30 PASAJEROS, para el desarrollo de este caso se ha supuesto un capital de S/. 200,000 en efectivo, con la finalidad de mostrar el impacto de las operaciones relacionadas con el arrendamiento financiero, tanto en el Estado de Situación Financiera como en el Estado de Ganancias y Perdidas de la arrendataria. Se toma además una tasa de depreciación del 10% en razón de que se ejercerá la opción de compra y la vida útil del bien es de 10 años, de tomar la opción de depreciar con una tasa mayor se generaran diferencias temporales en la determinación del impuesto a la renta, la operación consigna los siguientes datos:

Fecha del contrato	: 02 de enero de 2011
Plazo del contrato de arrendamiento	: 6 años.
Periodicidad de las amortizaciones	: anual
Numero de cuotas	: 6 (n)
Tasa de interés anual	: 15% (i)
Vida útil del activo	: 10 años
Valor de la unidad de transporte	: S/. 300,000.00 (VP)
Opción de compra	: S/. 3,000.00

1.- Determinar el importe de las cuotas semestrales utilizando el factor de recuperación de capital:

$$\text{Cuota} = \text{Valor presente} \times \frac{(1+i)^n \times i}{(1+i)^n - 1} \rightarrow 300,000.00 \frac{(1.15)^6 \times 0.15}{(1.15)^6 - 1}$$

$$\rightarrow 300,000.00 \times \frac{2.3130 \times 0.15}{1.3130} \rightarrow 300,000.00 \times \frac{0.3469}{1.3130}$$

$$300,000.00 \times 0.2642 \rightarrow 79,271$$

2.- Determinación del valor presente de la opción de compra:

$$VP = \frac{3,000.00}{(1 + 0.15)^6} \rightarrow \frac{3,000.00}{2.3130} \rightarrow 1,297$$

3.- Elaborar el correspondiente cronograma de pagos, detallando por separado la amortización, los intereses y el IGV considerando el valor presente de los pagos.

Valor Presente de los pagos = 300,000.00 + 1,297 = 301,297.00

Cronograma de amortizaciones.

Año	Principal	Interés 15%	Amortización	Cuota	IGV 18%
2011	301,297.00	45,195.00	34,076.00	79,271.00	14,268.78
2012	267,221.00	40,083.00	39,188.00	79,271.00	14,268.78
2013	228,033.00	34,205.00	45,066.00	79,271.00	14,268.78
2014	182,967.00	27,445.00	51,826.00	79,271.00	14,268.78
2015	131,140.00	19,671.00	59,600.00	79,271.00	14,268.78
2016	71,541.00	10,730.00	68,541.00	79,271.00	14,268.78
2017	3,000.00		3,000.00	3,000.00	540.00
Total		177,329.00	301,297.00	478,626.00	86,152.68

4.- Registro contable del contrato para la arrendataria

		DEBE	HABER
<hr/>			
32 ACTIVOS ADQUIRIDOS EN			
ARRENDAMIENTO FINANCIERO		301,297.00	
3224 Equipos de transporte	301,297.00		
37 ACTIVO DIFERIDO		263,481.00	
3731 Intereses no devengados	177,329.00		
3732 IGV diferido	86,152.00		
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS			564,778.00
452 Contratos de arrend. financiero	564,778.00		
<i>Por el Registro del contrato de arrendamiento</i>			
<i>Financiero celebrado con el Banco BCP el 02.01.2011</i>			
<hr/>			

ACUARIOS TRAVEL E.I.E.L
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
 Al 02 de enero de 2011 en nuevos soles

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
Corriente:	S/.	Corriente:	S/.
Caja y Bancos	<u>200,000.00</u>	Obligaciones financieras	34,076.00
Total Activo Corriente	200,000.00		
		No corriente:	
		Obligaciones financieras	<u>267,221.00</u>
		Total Pasivo	301,297.00
No corriente:			
Inmueble Maq. y Equipo.	<u>301,297.00</u>		
Total Activo no Corriente	301,297.00	Patrimonio:	
		Capital	<u>200,000.00</u>
		Total Patrimonio	<u>200,000.00</u>
Total Activo	501,297.00	Total Pasivo y Patrim.	501,297.00

(*) En el balance del arrendatario, se registra un activo y un pasivo por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado, o bien al valor actual de los pagos mínimos del arrendamiento, no se muestra como activo ni pasivo el importe de los conceptos no devengados ni de los diferidos relacionados con éstos.

5.- Cancelación de la primera cuota en los registros de la arrendataria

		DEBE	HABER
	X		
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS		93,539.00	
452 Contratos de arrend. financiero	93,539.00		
10 EFECTIVO Y EQUIV. DE EFECTIVO			93,539.00
104 Cuentas corrientes	93,539.00		
<i>Por el pago de la primera cuota de Arrendamiento financiero al Banco BCP el 30.12.2011</i>			
	X		
67 CARGAS FINANCIERAS		45,195.00	
673 Intereses por prestamos			
6732 Contratos de arrend. financiero	45,195.00		
40 TRIBUTOS POR PAGAR		14,268.00	
401 Gobierno Central	14,268.00		
4011 IGV			
37 ACTIVOS DIFERIDOS			59,463.00
373 Intereses diferidos			
3731 Intereses no devengados	45,195.00		
3732 IGV diferido	14,268.00		
<i>Para registrar el devengo de intereses e IGV de la primera cuota del contrato de arrendamiento financiero.</i>			
	X		
97 GASTOS FINANCIEROS	45,195.00		
79 CARGAS IMPUTABLE A CUENTA DE COSTOS			45,195.00
<i>Por el destino de los gastos financieros</i>			
	X		

6.- Contabilización de la provisión por depreciación del Ejercicio

El monto a depreciar es el Valor presente del activo neto del valor de la opción de compra, en el presente caso, en razón de que la vida útil del bien es de 10 años se deprecia con la tasa del 10% anual, sin embargo, de tener una vida útil menor la empresa puede proceder a depreciar contablemente con una tasa mayor y adicionar la diferencia que se genera al aplicar la tasa máxima permitida por el impuesto a la renta a la base imponible para la determinación del Impuesto a la renta generando de este modo una diferencia temporal gravable.

Costo de activo	S/ 301,297.00
Opción de compra	<u>3,000.00</u>
Monto depreciable	S/. 298,297.00

Tasa máxima de depreciación Tributaria según artículo 22 del Reglamento del Impuesto a la Renta 10% = 29,830.00
--

	DEBE	HABER
<hr/> X <hr/>		
68 PROVISIONES DEL EJERCICIO	29,830.00	
681 Depreciación		
6813 Deprec. de activos adq. en arrend. financiero		
68133 Equipos de transporte	29,830.00	
39 DEPRECIACION ACUMULADA		29,830.00
393 Depreciación de Inmuebles,		
Maquinarias y equipos	29,830.00	
<i>Por la contabilización de la depreciación del ejercicio</i>		
<hr/> X <hr/>		
90 COSTO DE PRODUCCIÓN	29,830.00	
79 CARGAS IMPUTABLES A		
CUENTA DE COSTOS		29,830.00
<i>Por el destino de la depreciación del ejercicio</i>		
<hr/> X <hr/>		

ACUARIOS TRAVEL E.I.R.L
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
 Al 31 de diciembre de 2011 en nuevos soles.

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
Corriente:	S/.	Corriente:	S/.
<i>Caja y Bancos</i>	<u>120,729.00</u>	<i>Obligaciones financieras</i>	39,188.00
<i>Total Activo Corriente</i>	120,729.00		
		No corriente:	
		<i>Obligaciones financieras</i>	<u>228,033.00</u>
		<i>Total Pasivo</i>	267,221.00
No corriente:			
<i>Inmueble Maq. y Equipo.</i>	<u>271,467.00</u>		
<i>Total Activo no Corriente</i>	271,467.00	Patrimonio:	
		<i>Capital</i>	200,000.00
		<i>Resultados del ejercicio</i>	<u>-75,025.00</u>
		<i>Total Patrimonio</i>	<u>124,975.00</u>
Total Activo	392,196.00	Total Pasivo y Patrim.	392,196.00

4.2. Prueba de Hipótesis

4.2.1. Hipótesis Principal

H_i: Las operaciones de leasing financiero como forma de financiamiento para adquirir equipos y maquinarias inciden en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el país.

H_o: Las operaciones de leasing financiero como forma de financiamiento para adquirir equipos y maquinarias NO inciden en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el país.

Para establecer la relación entre variables y subvariables o dimensiones, se ha hecho uso del coeficiente de Correlación de Pearson, el mismo que mide relaciones lineales de dos o más variables de la naturaleza que se miden en el presente trabajo de investigación.

Correlaciones

		X: Leasing financiero	Y: Gestión empresarial
X: Leasing financiero	Correlación de Pearson.	1	0.000 (**)
	Sig. (bilateral)		0.734
	N	66	66
Y: Gestión empresarial	Correlación de Pearson.	0.000 (**)	1
	Sig. (bilateral)	0.734	
	N	66	66

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

a. Datos estadísticos

Los datos obtenidos muestran una relación estadísticamente significativa de **r = 0.734 (donde p: < de 0,01)** y a una probabilidad de certeza del 99%, que confirma una relación entre el Leasing financiero y la Gestión Empresarial, considerando la opinión de los gerentes de las Mypes del sector de turismo del país.

b. Regla de decisión:

Para aceptar o rechazar la hipótesis de estudio, en la prueba de Correlación de Pearson, se utiliza una **Regla de decisión**:

Si valor $P \geq 0,01$ se rechaza la hipótesis de estudio.

Si valor $P < 0,01$ se acepta la hipótesis de estudio.

c. Interpretación

Entonces, los datos estadísticos afirman que existe un valor $r = 0.734$ y un valor $p = 0.000$ la misma que se halla dentro del valor permitido (0.01), por lo tanto, se acepta la hipótesis afirmativa y se rechaza la hipótesis nula, en el sentido siguiente: **“Las operaciones de leasing financiero como forma de financiamiento para adquirir equipos y maquinarias inciden en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el país.”**

4.2.2 Hipótesis específicas

Hipótesis específica N° 01:

H₁: Si se identifican las fuentes de financiamiento se va a conocer su incidencia en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el Perú.

H₀: Si se identifican las fuentes de financiamiento se va a conocer su NO incidencia en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el Perú.

Correlaciones

		X1: Fuente de financiamiento	Y: Gestión empresarial
X1: Fuente de financiamiento	Correlación de Pearson	1	0.000(**)
	Sig. (bilateral)		0.584
	N	66	66
Y: Gestión empresarial	Correlación de Pearson	0.000(**)	1
	Sig. (bilateral)	0.584	
	N	66	66

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

a. Datos estadísticos

Los datos obtenidos en la investigación muestran una relación estadísticamente significativa de $r = 0.584$ (donde $p < 0,01$) y a una probabilidad de certeza del 99%, entre: la Fuente de financiamiento (primera dimensión de la VI) y la Gestión empresarial, considerando la opinión de los gerentes de las Mypes del sector de turismo del país.

b. Regla de decisión:

Para aceptar o rechazar la hipótesis de estudio, en la prueba de Correlación de Pearson, se utiliza una **Regla de decisión**:

Si valor $P \geq 0,01$ se rechaza la hipótesis de estudio.

Si valor $P < 0,01$ se acepta la hipótesis de estudio.

c. Interpretación

Entonces, los datos estadísticos afirman que existe un valor $r = 0.584$ y un valor $p = 0.000$ la misma que se halla dentro del valor permitido (0.01), por lo tanto, se acepta la hipótesis afirmativa y se rechaza la hipótesis nula en el sentido siguiente: **“Si se identifican las fuentes de financiamiento se va a conocer su incidencia en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el Perú.”**

Hipótesis específica N° 02:

H₂: Al establecer la incidencia del riesgo crediticio en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo se va a dimensionar los alcances de dicha incidencia. .

H₀: Al establecer la NO incidencia del riesgo crediticio en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo se va a dimensionar los alcances de dicha incidencia.

Correlaciones

		X2: Riesgo crediticio	Y: Gestión empresarial
X2: Riesgo crediticio	Correlación de Pearson	1	0.001 (**)
	Sig. (bilateral)		0.671
	N	66	66
Y: Gestión empresarial	Correlación de Pearson	0.001(**)	1
	Sig. (bilateral)	0.671	
	N	66	66

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

a. Datos estadísticos

Los datos obtenidos en la investigación muestran una relación estadísticamente significativa de $r = 0.671$ (**donde $p < 0,01$**) y a una probabilidad de certeza del 99%, entre: el Riesgo Crediticio (la segunda dimensión de la VI) y la Gestión Empresarial, considerando la opinión de los gerentes de las Mypes del sector de turismo del país.

b. Regla de decisión:

Para aceptar o rechazar la hipótesis de estudio, en la prueba de Correlación de Pearson, se utiliza una **Regla de decisión:**

Si valor $P \geq 0,01$ se rechaza la hipótesis de estudio.

Si valor $P < 0,01$ se acepta la hipótesis de estudio.

c. Interpretación

Entonces, los datos estadísticos afirman que existe un valor $r = 0.671$ y un valor $p = 0.001$ la misma que se halla dentro del valor permitido (0.01), por lo tanto se acepta la hipótesis afirmativa y se rechaza la hipótesis nula en el sentido siguiente: **“Al establecer la incidencia del riesgo crediticio en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo se va a dimensionar los alcances de dicha incidencia.”**

Hipótesis específica N° 03:

H₃: Al analizar los efectos de la capacidad financiera en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo se va a medir y evaluar su significado.

H₀: Al analizar los AUSENCIA DE efectos de la capacidad financiera en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo se va a medir y evaluar su significado.

Correlaciones

		X3: Capacidad financiera	Y: gestión empresarial
X3: Capacidad Financiera.	Correlación de Pearson	1	0.000 (**)
	Sig. (bilateral)		0.763
	N	66	66
Y: Gestión empresarial	Correlación de Pearson	0.000 (**)	1
	Sig. (bilateral)	0.763	
	N	66	66

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

a. Datos estadísticos

Los datos obtenidos en la investigación muestran una relación estadísticamente significativa de $r = 0.763$ (donde $p: < \text{de } 0,01$) y a una probabilidad de certeza del 99%, entre: la Capacidad Financiera (tercera dimensión de la VI) y la Gestión Empresarial, considerando la opinión de los gerentes de las Mypes del sector de turismo del país.

b. Regla de decisión:

Para aceptar o rechazar la hipótesis de estudio, en la prueba de Correlación de Pearson, se utiliza una **Regla de decisión**:

Si valor $P \geq 0,01$ se rechaza la hipótesis de estudio.

Si valor $P < 0,01$ se acepta la hipótesis de estudio.

c. Interpretación.

Entonces, los datos estadísticos afirman que existe un valor $r = 0.763$ y un valor $p = 0.001$ la misma que se halla dentro del valor permitido (0.01), por lo tanto se acepta la hipótesis afirmativa y se rechaza la hipótesis nula en el sentido siguiente: **“Al analizar los efectos de la capacidad financiera en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo se va a medir y evaluar su significado.”**

4.3. Discusión de resultados

El Leasing Financiero es una excelente alternativa de financiación que incide de manera favorable en la gestión empresarial de las Mypes del sector turismo del Perú. El arrendamiento financiero facilita la adquisición de activos fijos para la industria, teniendo así un impacto positivo en la productividad, crecimiento económico e inversión en el largo plazo.

El arrendamiento financiero presenta beneficios financieros y tributarios. Uno de los beneficios financieros es proporcionar liquidez a las empresas para la adquisición de un bien solicitado, además de ello proporciona disponibilidad de las líneas de crédito que la firma mantiene con otras instituciones, es decir, que la deuda que la empresa mantiene por el leasing no afecta a otros financiamientos. Bajo el mismo criterio Chang (2007) resalta que una de las ventajas primordiales es que el usuario puede financiar el total de la cantidad, es decir el cien por ciento del valor del bien, lo que da como resultado una mayor agilidad a la hora de optar por él, aparte de ello permite una financiación a mediano y largo plazo sin alterar la elección y control de la empresa. Más aún el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento contribuye con el flujo de efectivo (Solé, 2012). Respecto a este enunciado Saavedra (2010) complementa diciendo que permite al usuario una planeación financiera más efectiva, porque permite planear el monto del pago del arrendamiento de acuerdo a la generación de ingresos del bien productivo.

Desde la perspectiva tributaria, el arrendamiento financiero presenta beneficios en las cuotas mensuales que paga el arrendatario, es decir sirve como crédito fiscal para su declaración del Impuesto a la Renta (IR). Igualmente, se beneficia con una depreciación acelerada del activo en función al plazo del contrato (Torres, 2010). Bajo el mismo criterio, Bertolotto (2006) agrega que se obtiene beneficios tributarios tales como diferimiento de impuestos, mediante una depreciación acelerada de los bienes, sin embargo, señala que esta es una media verdad porque la depreciación acelerada, para fines tributarios, es posible solamente si el contrato de leasing se rige por la ley N° 27394 y el DL N° 915, sujeto a algunas

condiciones como son que el plazo del contrato sea como mínimo de dos años para bienes muebles y de cinco años para bienes inmuebles, además de que los bienes arrendados estén destinados a la obtención de rentas gravadas.

Sin embargo, así como hay ventajas también hay desventajas, principalmente en aquellos países en que existe una limitación fiscal en relación con el monto máximo del interés deducible por la obtención de créditos (Chang, 2007). Otra desventaja se da en el caso de que el arrendatario requiere cancelar el contrato antes del plazo pactado, ya que deberá cubrir una prima, (Gómez, 2010). Por otro lado, Saavedra (2010) menciona como desventaja la fluidez de las innovaciones tecnológicas.

Cabe resaltar que algunos autores, como Torres (2010) sostienen que el más importante beneficio es el costo financiero, el cual es menor en comparación a otras fuentes de financiamiento, por lo que se mantiene fijo durante el contrato. Sin embargo, Saavedra (2010) difiere de esta ventaja y lo considera como la principal desventaja, asumiendo que el costo del arrendamiento financiero es superior respecto a los otros sistemas. Por su parte Bertolotto (2006), en cuanto al costo financiero, menciona que el arrendamiento financiero tiene una tasa de interés implícita que es negativa.

En consecuencia, se puede aceptar la cita de Gómez (2010) quien considera que los beneficios e inconvenientes son enunciativos, ya que depende de las posibilidades y necesidades de cada entidad, así como las características de su particular entorno económico, por lo tanto, se deberá analizar y evaluar la opción que presenta el arrendamiento financiero en cada caso específico.

CONCLUSIONES

1.- Respecto a la hipótesis principal, conforme a los datos obtenidos de la opinión de los gerentes de las Mypes, es posible concluir que **“Las operaciones de leasing financiero como forma de financiamiento para adquirir equipos y maquinarias inciden en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el país.”**

2.- En cuanto a la Hipótesis específica N° 01, conforme a la información obtenida de la opinión de los gerentes de las Mypes, se puede concluir que **“Si se identifican las fuentes de financiamiento se va a conocer su incidencia en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el Perú.”**

3.- En lo referido a la Hipótesis específica N° 02, conforme a los datos obtenidos de la opinión de los gerentes de las Mypes, es posible colegir que **“Al establecer la incidencia del riesgo crediticio en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo se va a dimensionar los alcances de dicha incidencia.”**

4.- En relación a la Hipótesis específica N° 03, de acuerdo a la información obtenida de la opinión de los gerentes de las Mypes, se puede deducir que **“Al analizar los efectos de la capacidad financiera en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo es posible medir y evaluar su significado.”**

RECOMENDACIONES

PRIMERA: Se recomienda que las instituciones financieras diversifiquen la oferta de productos financieros en el mercado, no es admisible que, mientras otros países consolidan su mercado de capitales gracias a la gama de instrumentos de financiación, Perú se mantenga con una oferta limitada y muy tradicional. Debido a lo limitado de los recursos de fondeo para atender la demanda del numeroso sector de las Mypes, es recomendable estudiar la factibilidad de titularizar la cartera de leasing, para favorecer la obtención de recursos líquidos que permita ampliar la cobertura del servicio.

SEGUNDA: Se recomienda que las autoridades del sector público cumplan la tarea de capacitación financiera de los recursos humanos, en ese sentido, también contribuirá mucho la labor que realicen instituciones involucradas en el tema financiero, para lo cual se debería vincular al Sistema de Capacitación con las necesidades de las empresas. Debido a ello, el Estado debería tomar iniciativas para incentivar el uso y generalización del leasing, sea mediante subsidios fiscales o a través de la exención de ciertas obligaciones legales.

TERCERA: Se recomienda que las Mypes utilicen el leasing como una herramienta financiera adecuada para la adquisición de bienes que tienen rápida caducidad tecnológica, o cuyo objetivo sea el de probarlas o estén destinadas a uso temporario. Las empresas deberían utilizar todos los beneficios que brinda el uso del leasing, para que mediante este método de financiamiento las empresas pueden tener acceso a maquinarias y equipos de última generación, lo cual les permitiría optimizar sus recursos e incrementar sus utilidades.

CUARTA: Se recomienda que las Mypes utilicen el leasing financiero como medio de adquisición, debido a que su ventaja fundamental radica en que pueden recurrir a bienes de capital, pudiendo deshacerse de ellos con facilidad cuando han sido amortizados. Resulta claro, que el arrendamiento

operativo permitía que las empresas puedan dedicar los recursos de caja y líneas existentes de crédito para las actividades propias de su empresa, a la vez que le proporcionaría la manera óptima de disponer y renovar tecnología de forma más eficiente.

QUINTA: Se recomienda que las Mypes con mayor facilidad de endeudamiento, utilicen el leasing financiero como medio de adquisición. Es obvio, que los bienes activados generarían un gasto por depreciación, además del gasto financiero, que normalmente se carga en base al plazo del contrato y que este, habitualmente es menor al tiempo de depreciación normal o legal; con la generación de un gasto financiero y un gasto por depreciación se concretaría un escudo fiscal, ya que las deducciones son mayores comparativamente que un préstamo bancario o leasing operativo.

SEXTA: Con este estudio, se pretende que los futuros profesionales de las ciencias empresariales, se inclinen por una investigación aplicada sobre el tema, para resaltar los beneficios del uso del leasing financiero en el desarrollo de las mypes. Además, en este estudio se enfatiza con un lenguaje sencillo y ejemplos ilustrativos sobre las facilidades que ofrece el leasing financiero a las empresas, y de esta manera se orienta a que los futuros investigadores adquieran interés en realizar otros estudio del tema que promuevan el uso del leasing financiero en el ámbito empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abad Gonzáles, Víctor (2008). Constitución de Mypes. Lima: Editorial San Marcos.
- Bahamonde Espejo, Hernando (2000). Manual teórico-práctico para constituir una empresa. Lima: Editorial San Marcos.
- Berk, J. y Demarzo, P. (2010). Fundamentos de Finanzas Corporativas. México: Editorial Pearson.
- Bertolotto, J. (julio de 2006). Arrendamiento financiero: ventajas y desventajas. (D. A. Administrativas, Ed.) *Publicación mensual Contabilidad y Negocios*, 1, 27-31.
- Besley, S. y Brigham, E. F. (2001). Fundamentos de administración financiera. (12a.ed.) México: Mc Graw Hill.
- Blanco, Gonzalo. (1996). El Sistema Financiero en México. Primera edición. México: Cactus Press.
- Bonilla, Maria; Ivars Escortell, Antonia (2002). Operaciones de financiamiento: enfoque teórico – práctico. Madrid: Paraninfo.
- Bravo Melgar, Sydney Alex (1997). Contratos Modernos Empresariales. Lima: Editora Fecat.
- Brealey, Richard y Myers, Stewart (2010). Principios de finanzas corporativas. Novena edición. México: McGraw-Hill.
- Brigham, Eugene y Houston, Joel (2006). Fundamentos de Administración financiera. México: Thomson Learning.
- Chang, N. (mayo de 2007). Hacia un tratamiento tributario de las operaciones de arrendamiento financiero. *Revista Peruana de Derecho Tributario*, 1(2), 2-46.
- Chulia Vicent, Eduardo y Beltran Alandete, Teresa (1999). Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos, Tomo III. 4^{ta} edición. Barcelona: Editorial Bosch.
- Escobar Gil, Rodrigo (1984). El Contrato de leasing Financiero. Bogotá: Editorial Temis.
- Farina, Juan (2005). Contratos Comerciales Modernos: Modalidades de Contratación Empresarial. Buenos Aires: Editorial Astrea.

Gherzi, Carlos Alberto (2006). *Contratos Civiles y Comerciales*, Tomo II, Buenos Aires: Editorial Astrea.

Gitman, Lawrence y Zutter, Chad (2012). *Principios de Administración financiera*. 12da edición. México: Editorial Pearson.

Gómez, J. (2010). *El arrendamiento financiero como medio para impulsar a las pequeñas y medianas empresas. Tesis de pregrado*, Universidad Veracruzana, Facultad de Contaduría y Administración, Xalapa Enríquez.

Graham, J., Smart, S., & Megginson, W. (2011). *Finanzas corporativas: El vínculo entre la teoría y lo que las empresas hacen*. Tercera edición. México, D.F.: CENGAGE Learning.

Hinojosa Vásquez, Héctor (1998). *Economía para la moderna gestión empresarial*. Lima: AFA.

Instituto Peruano de Derecho Mercantil (2008). *Tratado de Derecho Mercantil. Contratos Mercantiles y Bancarios*, Tomo III, 4ta edición. Lima: Gaceta Jurídica.

Jorion, Philippe (2002). *Financial Risk Manager HandBook*. Cuarta edición. New York: Wiley Finance,

Koontz; O'Donnell (2004). *Curso de Administración Moderna: Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas*. México: Litográfica Ingramex.

Lara, Alfonso. (2004). *Medición y control de Riesgos financieros*. México: Editorial Limusa.

Levy, L. H. (2003). *El arrendamiento financiero, sus repercusiones fiscales y financieras*. México, México: ISEF Empresa Lider.

Leyva Saavedra, José (2004). *Contratos de financiamiento, Tratado de Derecho Privado*. Lima: Editorial Unilaw.

López, Francisco y García, Pablo (2005). *Finanzas en el mundo corporativo*. Madrid: McGraw- Hill.

Mochón, Francisco y Aparicio, Rafael (1998). *Diccionario de términos financieros y de inversión*. 2da. edición. Madrid: McGraw-Hill.

Montoya Manfredi, Ulises (2004). *Derecho Comercial*. Tomo I. Undécima Edición. Lima: Editora Jurídica Grijley.

Osorio Ruiz, Zaida (2002). *Contratos Comerciales, Empresariales y el Arbitraje: doctrina, legislación, modelos*. Lima, Idemsa.

Rettaroli, Ricardo (1992). Aspectos Técnicos y Financieros del Leasing. Italia: Asociación Bancaria de Italia.

Ross, Stephen; Westerfield, Randolph y Jordan, Bradford (2010). Fundamentos de finanzas corporativas. Novena Edición. México: McGraw-Hill.

Solé, R. (2012). Arrendamientos en Costa Rica, tres dimensiones distintas: contable, tributaria y financiera. *Ciencias Económicas*, 30(1), 217- 233.

Saavedra, C. d. (2010). *El arrendamiento financiero (Leasing) en la gestión financiera de la micro y pequeña empresa en el distrito de La Victoria*. La Victoria: Universidad de San Martín de Porres.

Santillana González, J.R. (2003). Establecimiento de sistemas de control interno: La función de contraloría. 2 ed. Australia. Thomson Learning Ibero.

Santos Téllez, Carla. (1999). Riesgo de Crédito en México: el enfoque de portafolios. Premio Nacional de Investigación financiera. Tesis de ITAM, México.

Torres, O. (2010). Leasing: Beneficios financieros, tratamiento, metodologías en la financiación de equipos y maquinarias. (F. d. UTP, Ed.) *CITANIF 2*.

Van Horne, J. y Wachowicz (2002). Administración Financiera. México: Editorial McGraw-Hill.

Vidal Blanco, C. (1996). El Leasing, una innovación en la técnica de la financiación. España: Instituto de Estudios Fiscales.

Tesis

Barrios Atanacia y otros. (1996). Arrendamiento Financiero. Tesis de Pregrado. Escuela de Administración y Contaduría. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado. Mecanografiado. Barquisimeto, Venezuela.

Vargas, M. (2005), El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima.

ANEXOS

A. Matriz de consistencia**TÍTULO: EL LEASING FINANCIERO Y LA GESTION EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE TURISMO A NIVEL NACIONAL**

FORMULACION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Problema General ¿De que manera el leasing financiero incide en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el ámbito nacional?	Objetivo General Determinar la incidencia del leasing financiero en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el ámbito peruano.	Hipótesis General Las operaciones de leasing financiero como forma de financiamiento para adquirir equipos y maquinarias inciden en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el país.	Variable Independiente (VI) - Leasing Financiero Indicaciones: - Fuente de financiamiento. - Riesgo crediticio. - Capacidad financiera.	Diseño: Correlacional Tipo: No experimental Población: 1018 Mypes del sector turismo Muestra: Probabilística 66 gerentes de las Mypes del sector turismo Técnicas: - Encuesta - Análisis de libros y revistas - El fichaje Instrumentos: - Cuestionario sobre el Leasing financiero y la gestión empresarial de las Mypes del sector turismo - Libros - Revistas
Problemas Específicos a) ¿De que modo las fuentes de financiamiento inciden en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el país? b) ¿Cuál es la incidencia del riesgo crediticio en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo a nivel nacional? c) ¿En qué medida la capacidad financiera repercute en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el ámbito peruano?	Objetivos Específicos a) Identificar las fuentes de financiamiento que inciden en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el país. b) Establecer la incidencia del riesgo crediticio en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el ámbito peruano. c) Analizar la repercusión de la capacidad financiera en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el Perú.	Hipótesis Específicas a) Si se identifican las fuentes de financiamiento se va a conocer su incidencia en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo en el Perú. b) Al establecer la incidencia del riesgo crediticio en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo se va a dimensionar los alcances de dicha incidencia. c) Al analizar los efectos de la capacidad financiera en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de turismo se va a medir y evaluar su significado.	Variable Dependiente (VD) - Gestión empresarial Indicaciones: - Innovación tecnológica - Índice de endeudamiento - Rentabilidad Empresarial	

B. Cuestionario

Cuestionario sobre el arrendamiento financiero y la gestión empresarial.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información importante relacionada con el tema “el arrendamiento financiero y la gestión empresarial”. Sobre el particular, se pide que las siguientes preguntas sean respondidas y se elija la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X):

1.- ¿Usted cree que las tasas actuales de financiamiento son elevadas en el mercado peruano?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

2.- ¿Ud. cree que al otorgar financiamiento a las Mypes se pone énfasis en la rentabilidad del proceso productivo?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

3.- ¿Ud. considera que la evaluación de los créditos a las Mypes debe incluir la medición de un riesgo crediticio?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

4.- ¿Ud cree que los micro y pequeños empresarios deben estar permanentemente capacitados en materia financiera?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

5.- ¿Usted cree que el arrendamiento financiero permite la conservación del capital de trabajo en las empresas peruanas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

6.- ¿Ud. Cree que el arrendamiento financiero es una fuente de financiamiento adecuada para las empresas peruanas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

7.- ¿Ud. considera que el arrendamiento financiero ayuda a reducir al mínimo el riesgo financiero en las empresas peruanas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

8.- ¿Ud. considera que el arrendamiento financiero siempre se ajusta a la capacidad financiera de las empresas peruanas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

9.- ¿Ud. considera que el arrendamiento financiero es una fuente que reduce los riesgos de la obsolescencia tecnológica en las empresas peruanas?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. No opina ()

10.- ¿Ud. Considera que el arrendamiento financiero permite acceder a bienes y equipos con tecnología reciente en las empresas peruanas?

a. Si ()

b. No ()

c. No opina ()

11.- ¿Ud. Considera que el arrendamiento financiero mejora los índices de endeudamiento en las empresas peruanas?

a. Si ()

b. No ()

c. No opina ()

12.- ¿Ud. Considera que el arrendamiento financiero mejora la rentabilidad de las empresas peruanas?

a. Si ()

b. No ()

c. No opina ()